

87
-604

Government
Publication

Culture Statistics
Book publishing: a
financial analysis
1975-1977

Government
Publications

Culture statistics

Book publishing:
A financial analysis

1975-1977

Statistiques de la culture

Édition du livre:
Une analyse financière

1975-1977

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL



Note

This and other government publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores or by mail order.

Mail orders should be sent to Publications Distribution, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, or to Publishing Centre, Supply and Services Canada, Ottawa, K1A 0S9.

Inquiries about this publication should be addressed to:

Analysis Section,
Culture Sub-division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: 593-6862) or to a local office of the bureau's User Advisory Services Division:

St. John's (Nfld.)	(726-0713)
Halifax	(426-5331)
Montréal	(283-5725)
Ottawa	(992-4734)
Toronto	(966-6586)
Winnipeg	(949-4020)
Regina	(569-5405)
Edmonton	(425-5052)
Vancouver	(666-3695)

Toll-free access to the regional statistical information service is provided in Nova Scotia, New Brunswick, and Prince Edward Island by telephoning 1-800-565-7192. Throughout Saskatchewan, the Regina office can be reached by dialing 1-800-667-3524, and throughout Alberta, the Edmonton office can be reached by dialing 1-800-222-6400.

Nota

On peut se procurer cette publication, ainsi que toutes les publications du gouvernement du Canada, auprès des agents autorisés locaux, dans les librairies ordinaires ou par la poste.

Les commandes par la poste devront parvenir à Distribution des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, ou à Imprimerie et édition, Approvisionnements et services Canada, Ottawa, K1A 0S9.

Toutes demandes de renseignements sur la présente publication doivent être adressées à:

Section de l'analyse,
Sous-division de la culture,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 593-6862), ou à un bureau local de la Division de l'assistance-utilisateurs situé aux endroits suivants:

St. John's (T.-N.)	(726-0713)
Halifax	(426-5331)
Montréal	(283-5725)
Ottawa	(992-4734)
Toronto	(966-6586)
Winnipeg	(949-4020)
Regina	(569-5405)
Edmonton	(425-5052)
Vancouver	(666-3695)

On peut obtenir une communication gratuite avec le service régional d'information statistique de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard en composant 1-800-565-7192. En Saskatchewan, on peut communiquer avec le bureau régional de Regina en composant 1-800-667-3524, et en Alberta, avec le bureau d'Edmonton au numéro 1-800-222-6400.

Statistics Canada
Education, Science and Culture Division

Statistique Canada
Division de l'éducation, des sciences
et de la culture

Culture statistics

Book publishing:
A financial analysis

1975-1977

Statistiques de la culture

Édition du livre:
Une analyse financière

1975-1977



Published under the authority of
the President of the Treasury Board

Statistics Canada should be credited when
reproducing or quoting any part of this document

© Minister of Supply
and Services Canada 1980

June 1980
4-2223-516

Price: Canada, \$7.00
Other Countries, \$8.40

Catalogue 87-604

Ottawa

Publication autorisée par
le président du Conseil du Trésor

Reproduction ou citation autorisée sous réserve
d'indication de la source: Statistique Canada

© Ministre des Approvisionnements
et Services Canada 1980

Juin 1980
4-2223-516

Prix: Canada, \$7.00
Autres pays, \$8.40

Catalogue 87-604

Ottawa

Symbols

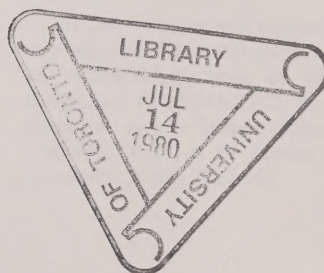
The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- P preliminary figures.
- † revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- P nombres provisoires.
- † nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.



Preface

This publication presents statistics on the financial aspects of the book publishing industry in Canada between 1975 and 1977. Data are from the book publishing survey conducted annually by Statistics Canada.

In this publication, the industry as a whole is analyzed, and distinctions in business management are noted according to firm size, language, ownership and whether the firm is engaged in exclusive distribution as well as publishing. Statistical tables have been included to present more detail on the findings in the text.


The preparation of this publication was undertaken in the Analysis Section, Culture Sub-division by I. MacNair and R. Campbell.

Préface

La présente publication est destinée à fournir des statistiques sur l'évolution financière de l'industrie canadienne de l'édition du livre entre 1975 et 1977. Les données proviennent de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur l'édition du livre.

L'industrie est ici analysée dans son ensemble, et des distinctions concernant le mode de gestion y sont faites selon la taille de l'entreprise, la langue d'édition, le contrôle et la nature des activités (édition seulement ou édition et diffusion de livres en exclusivité). Des tableaux statistiques ont été présentés pour mieux illustrer les résultats exposés dans le texte.

Cette publication a été rédigée à la Section de l'analyse de la Sous-division de la culture par I. MacNair, en collaboration avec R. Campbell.



Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/39012103050381>

Table of Contents

	Page
Introduction	11
Part	
I. Industry Analysis	
How Is the Health of the Industry	13
Income Statement Analysis	14
Profit (Loss)	14
Revenue	16
Expenditures	16
Operating Expenditures	16
Cost of Books Sold	18
Financial Ratios	21
Current Ratio	21
Quick Ratio	24
Debt Ratio	24
Inventory Turnover	25
Total Asset Turnover	26
Conclusion	27
II. Company Analysis	
Introduction	29
Income Statement Analysis	29
Profit (Loss)	29
Revenue	31
Expenditures	33
Operating Expenditures	33
Cost of Books Sold	34

Table des matières

	Page
Introduction	11
Partie	
I. Une analyse de l'industrie	
Comment l'industrie du livre se porte-t-elle?	13
Analyse des états des résultats	14
Bénéfices (pertes)	14
Recettes	16
Dépenses	16
Dépenses d'exploitation	16
Coût des livres vendus	18
Ratios financiers	21
Ratio du fonds de roulement	21
Indice de liquidité	24
Ratio d'endettement	24
Rotation des stocks	25
Rotation de l'actif total	26
Conclusion	27
II. Une analyse des entreprises	
Introduction	29
Analyse des états des résultats	29
Bénéfices (pertes)	29
Recettes	31
Dépenses	33
Dépenses d'exploitation	33
Coût des livres vendus	34

TABLE OF CONTENTS — Continued

Part	Page
II. Company Analysis — Concluded	
Financial Ratios	35
Current Ratio	35
Quick Ratio	36
Debt Ratio	37
Inventory Turnover	38
Total Asset Turnover	39
Conclusion	40
Summary	41
Methodology	43
Definitions	47
 Figure	
I. Industry Pre-tax Profit, 1975 - 1977	15
II. Industry Grants and Sale of Rights, 1975 - 1977	17
III. Industry Operating Expenditures, 1975 - 1977	17
IV. Industry Cost of Books Sold, 1975 - 1977	19
V. Current Ratio for the Industry, 1975 - 1977	22
IV. Quick Ratio for the Industry, 1975 - 1977	23
VII. Debt Ratio for the Industry, 1975 - 1977	23
VIII. Pre-tax Profit/Loss for a Typical Canadian-owned and Foreign-owned Firm, 1975 - 1977	31
IX. Operating Expenditures for a Typical Publisher, 1975 - 1977	32
X. Cost of Books Sold for a Typical Small and Large Publisher and Profit Leader, 1975 - 1977	34
XI. Current Ratio for a Typical Publisher and Profit Leader, 1975 - 1977	36
XII. Debt Ratio for a Typical Publisher and Profit Leader, 1975 - 1977	37
XIII. Inventory Turnover Ratio for a Typical English and French Publisher and Profit Leader, 1975 - 1977	38

TABLE DES MATIÈRES — suite

Partie	Page
II. Une analyse des entreprises — fin	
Ratios financiers	35
Ratio du fonds de roulement	35
Indice de liquidité	36
Ratio d'endettement	37
Rotation des stocks	38
Rotation de l'actif total	39
Conclusion	40
Résumé	41
Méthodologie	43
Définitions	47
 Figure	
I. Bénéfices avant impôts pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	15
II. Subventions et ventes de droits pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	17
III. Dépenses d'exploitation pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	17
IV. Coût des livres vendus pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	19
V. Ratio du fonds de roulement pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	22
VI. Indice de liquidité pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	23
VII. Ratio d'endettement pour l'ensemble de l'industrie, 1975 - 1977	23
VIII. Bénéfices/pertes avant impôts d'une entreprise type sous contrôle canadien et d'une entreprise type sous contrôle étranger, 1975 - 1977	31
IX. Dépenses d'exploitation d'une maison d'édition type, 1975 - 1977	32
X. Coût des livres vendus pour une entreprise type de petite taille et une entreprise type de grande taille, et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975 - 1977	34
XI. Ratio du fonds de roulement pour une maison d'édition type et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975 - 1977	36
XII. Ratio d'endettement pour une maison d'édition type et une entreprise type parmi les plus rentables, 1975 - 1977	37
XIII. Ratio de rotation des stocks pour une maison d'édition type de langue anglaise et une maison d'édition type de langue française, et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975 - 1977	38

TABLE OF CONTENTS — Continued

Text Table	Page
I. Distribution of Profit Leaders in 1977 According to Ownership, Language and Size	14

Table

Industry Analysis

1. Comparative Income Statement for All Publishers, 1975 - 1977	54
2. Comparative Income Statement for the Profit Leaders, 1975 - 1977	55
3. Comparative Income Statement for Small Publishers, 1975 - 1977	56
4. Comparative Income Statement for Medium Publishers, 1975 - 1977	57
5. Comparative Income Statement for Large Publishers, 1975 - 1977	58
6. Comparative Income Statement for English Publishers, 1975 - 1977	59
7. Comparative Income Statement for French Publishers, 1975 - 1977	60
8. Comparative Income Statement for Canadian-owned Publishers, 1975 - 1977	61
9. Comparative Income Statement for Foreign-owned Publishers, 1975 - 1977	62
10. Comparative Income Statement for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	63
11. Comparative Income Statement for Publishers With Own and Exclusive Agency Book Sales, 1975 - 1977	64
12. Current Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	65
13. Current Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	66
14. Current Ratio by Ownership, 1975 - 1977	66
15. Current Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	66
16. Current Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	66
17. Quick Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	67
18. Quick Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	68
19. Quick Ratio by Ownership, 1975 - 1977	68
20. Quick Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	68
21. Quick Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	68

TABLE DES MATIÈRES — suite

Tableau explicatif	Page
I. Répartition, selon la taille, le contrôle financier et la langue des maisons d'édition les plus rentables en 1977	14

Tableau

Une analyse de l'industrie

1. États des résultats pour l'ensemble des maisons d'édition, 1975 - 1977	54
2. États des résultats pour les maisons d'édition les plus rentables, 1975 - 1977	55
3. États des résultats pour les maisons d'édition de petite taille, 1975 - 1977	56
4. États des résultats pour les maisons d'édition de taille moyenne, 1975 - 1977	57
5. États des résultats pour les maisons d'édition de grande taille, 1975 - 1977	58
6. États des résultats pour les maisons d'édition de langue anglaise, 1975 - 1977	59
7. États des résultats pour les maisons d'édition de langue française, 1975 - 1977	60
8. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle canadien, 1975 - 1977	61
9. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle étranger, 1975 - 1977	62
10. États des résultats pour les maisons d'édition ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	63
11. États des résultats pour les entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	64
12. Ratio du fonds de roulement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les entreprises les plus rentables, 1975 - 1977	65
13. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	66
14. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	66
15. Ratio du fonds de roulement, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	66
16. Ratio du fonds de roulement, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	66
17. Indice de liquidité selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	67
18. Indice de liquidité des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	68
19. Indice de liquidité des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	68
20. Indice de liquidité des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	68
21. Indice de liquidité des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	68

TABLE OF CONTENTS — Continued

Table	Page
Industry Analysis — Concluded	
22. Debt Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	69
23. Debt Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	70
24. Debt Ratio by Ownership, 1975 - 1977	70
25. Debt Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	70
26. Debt Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	70
27. Inventory Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	71
28. Inventory Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	72
29. Inventory Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977	72
30. Inventory Turnover Ratio for Publishers with Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	72
31. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	72
32. Total Asset Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	73
33. Total Asset Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	74
34. Total Asset Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977	74
35. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	74
36. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	74
Company Analysis	
37. Comparative Income Statement for All Publishers, 1975 - 1977	75
38. Comparative Income Statement for the Profit Leaders, 1975 - 1977	76
39. Comparative Income Statement for Small Publishers, 1975 - 1977	77
40. Comparative Income Statement for Medium Publishers, 1975 - 1977	78
41. Comparative Income Statement for Large Publishers, 1975 - 1977	79
42. Comparative Income Statement for English Publishers, 1975 - 1977	80
43. Comparative Income Statement for French Publishers, 1975 - 1977	81
44. Comparative Income Statement for Canadian-owned Publishers, 1975 - 1977	82

TABLE DES MATIÈRES — suite

Tableau	Page
Une analyse de l'industrie — fin	
22. Ratio d'endettement selon la taille des entreprises et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	69
23. Ratio d'endettement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	70
24. Ratio d'endettement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	70
25. Ratio d'endettement des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	70
26. Ratio d'endettement des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	70
27. Coefficient de rotation des stocks selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	71
28. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	72
29. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	72
30. Coefficient de rotation des stocks, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	72
31. Coefficient de rotation des stocks, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	72
32. Coefficient de rotation de l'actif total selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	73
33. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	74
34. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	74
35. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	74
36. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	74
Une analyse des entreprises	
37. États des résultats pour l'ensemble des maisons d'édition, 1975 - 1977	75
38. États des résultats pour les maisons d'édition les plus rentables, 1975 - 1977	76
39. États des résultats pour les maisons d'édition de petite taille, 1975 - 1977	77
40. États des résultats pour les maisons d'édition de taille moyenne, 1975 - 1977	78
41. États des résultats pour les maisons d'édition de grande taille, 1975 - 1977	79
42. États des résultats pour les maisons d'édition de langue anglaise, 1975 - 1977	80
43. États des résultats pour les maisons d'édition de langue française, 1975 - 1977	81
44. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle canadien, 1975 - 1977	82

TABLE OF CONTENTS — Continued

Table	Page
Company Analysis — Continued	
45. Comparative Income Statement for Foreign-owned Publishers, 1975 - 1977	83
46. Comparative Income Statement for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	84
47. Comparative Income Statement for Publishers With Own and Exclusive Agency Book Sales, 1975 - 1977	85
48. Current Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	86
49. Current Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	87
50. Current Ratio by Ownership, 1975 - 1977	87
51. Current Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	87
52. Current Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	87
53. Quick Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	88
54. Quick Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	89
55. Quick Ratio by Ownership, 1975 - 1977	89
56. Quick Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	89
57. Quick Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	89
58. Debt Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	90
59. Debt Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	91
60. Debt Ratio by Ownership, 1975 - 1977	91
61. Debt Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	91
62. Debt Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	91
63. Inventory Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	92
64. Inventory Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	93
65. Inventory Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977	93
66. Inventory Turnover Ratio for Publishers with Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	93
67. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	93

TABLE DES MATIÈRES — suite

Tableau	Page
Une analyse des entreprises — suite	
45. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle étranger, 1975 - 1977	83
46. États des résultats pour les maisons d'édition ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	84
47. États des résultats pour les entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	85
48. Ratio du fonds de roulement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	86
49. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	87
50. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	87
51. Ratio du fonds de roulement, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	87
52. Ratio du fonds de roulement, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	87
53. Indice de liquidité selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	88
54. Indice de liquidité des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	89
55. Indice de liquidité des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	89
56. Indice de liquidité des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	89
57. Indice de liquidité des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	89
58. Ratio d'endettement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	90
59. Ratio d'endettement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	91
60. Ratio d'endettement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	91
61. Ratio d'endettement des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	91
62. Ratio d'endettement des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	91
63. Coefficient de rotation des stocks selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	92
64. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	93
65. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	93
66. Coefficient de rotation des stocks, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	93
67. Coefficient de rotation des stocks, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	93

TABLE OF CONTENTS — Concluded

Table	Page
Company Analysis — Concluded	
68. Total Asset Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977	94
69. Total Asset Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977	95
70. Total Asset Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977	95
71. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977	95
72. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977	95

TABLE DES MATIÈRES — fin

Tableau	Page
Une analyse des entreprises — fin	
68. Coefficient de rotation de l'actif total selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977	94
69. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977	95
70. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977	95
71. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977	95
72. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977	95

Introduction

If someone asked you about the health of the Canadian book publishing industry, what would you say? Where would you get your information? Statistics Canada might well be your source of data, but what would the statistics they provide you with actually tell you? The tabulated data publishers supply to Statistics Canada may suggest a reasonable rate of growth in dollar sales or in copies sold, but if you randomly picked 10 publishers to interview, the chances are several of them would tell you such is not the case. What then, is the case of Canadian publishers?

The purpose of this publication is to examine the overall health of the book publishing industry in Canada. This publication is set up to allow publishers to compare their financial performance with firms similar to themselves and with all firms. An important feature is that Statistics Canada has also separated out those firms which are the profit leaders of the industry. Thus, publishers may compare themselves with others who are obviously "doing things right", if financial success may be considered the goal of publishing. Obviously, it is not the only goal, as many Canadian publishers seek to assist Canadian authors, or to present titles of Canadian impact, rather than solely "make the bucks". But underlying their aspirations is one major consideration: publishing is business, and as such, must have commercial leanings. If expenditures exceed revenues, it becomes only a matter of time before, without some intervention, death of the firm follows. This publication aims to serve as a management tool for publishers and to provide them with information on their own particular business practices compared to others. As well, it may become a decision making tool for government policy.

Data used in this publication has been obtained by Statistics Canada from publishers themselves, by means of Statistics Canada annual survey of book publishing in Canada. Publishers are sent a mail-back questionnaire which is designed to gather information on the industrial aspect of the firm: the control of the firm, its assets and liabilities, its revenue and expenditures, the type of books it sells, what kind of customers it sells to, etc.

While the survey began in 1972, it has been only since 1975 that Statistics Canada has requested publishers to complete income statements and balance

Introduction

Si quelqu'un vous demandait comment se porte l'industrie canadienne de l'édition du livre, que diriez-vous? Où puiseriez-vous votre information? À Statistique Canada, probablement; mais ces renseignements répondraient-ils vraiment à vos questions? Les données recueillies auprès de l'ensemble des éditeurs peuvent indiquer que les ventes de livres affichent une augmentation satisfaisante, tant sur le plan de leur valeur que sur celui de leur volume, mais si l'on choisissait 10 éditeurs au hasard, il est probable que plusieurs d'entre eux nous affirmeraient que ce n'est pas leur cas. Quelle est donc la situation des éditeurs canadiens?

La présente publication est destinée à évaluer la vitalité de l'industrie canadienne de l'édition du livre. Elle est conçue de telle sorte qu'elle permette aux éditeurs de comparer leur rendement financier à celui d'entreprises analogues, ainsi qu'à celui de l'ensemble des entreprises. Ce document se caractérise aussi par le fait qu'on y présente des chiffres distincts sur les maisons d'édition les plus rentables. Ainsi, les éditeurs pourront se comparer à d'autres qui ont manifestement du succès en affaires, si le succès financier peut être considéré comme l'objectif des éditeurs. Bien entendu, ce n'est pas leur seul but, car nombre d'entre eux cherchent à aider les auteurs canadiens, ou encore à diffuser des ouvrages d'intérêt pour les Canadiens, et non simplement à faire de l'argent. Cependant, leurs aspirations reposent sur un élément essentiel: l'édition est une activité commerciale et, en tant que telle, doit être orientée dans cette optique. Si les dépenses d'une maison d'édition excèdent ses recettes, celle-ci ne tardera pas à disparaître, à moins d'une intervention quelconque. Cette publication vise à aider les éditeurs à gérer leur entreprise et à leur fournir les renseignements nécessaires pour qu'ils puissent comparer leurs propres méthodes à celles d'autres éditeurs. Elle peut aussi devenir un instrument utile pour les décisions à prendre en matière de politiques gouvernementales.

Les données contenues dans cette publication ont été fournies par les éditeurs eux-mêmes, à l'occasion de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur l'édition du livre. Les éditeurs reçoivent un questionnaire à renvoyer par la poste qui sert à recueillir des données sur les caractéristiques de l'entreprise: contrôle, actif et passif, recettes et dépenses, nature des ouvrages vendus, clientèle, etc.

L'enquête a commencé en 1972, mais ce n'est qu'à partir de 1975 que Statistique Canada a demandé aux éditeurs de présenter un état des résultats et un bilan. Cette publication

sheets. This publication will present in detail the financial information derived from these statements for the three-year period 1975 to 1977. The analysis will examine the differences, if any, among publishers' financial performances based on the criteria of size, language, and ownership.

Income statements¹ are shown in actual dollar terms and as a percentage of net book sales. The breakdown of the comparative income statements as a per cent of net book sales will allow one to examine the financial situation of publishers, as well as detecting any changes over time, and will possibly enable forecasting of the industry's potential earning power.

The analysis will also entail the use of five commonly used financial ratios, to evaluate publishers' liquidity, and their ability to generate profits and to pay debts and dividends. The calculation of the ratios, their meaning, and their uses are discussed in detail in the Definitions section.

As this publication must, of necessity, involve technical details, it is strongly recommended that the Methodology, which outlines the methodologies used to produce the statistical tables of this paper, be read by any person making use of these statistics.

¹ Income statements have been simplified for exact comparability for the three years.

fournit en détail les données financières tirées de ces déclarations pour les années 1975 à 1977. Nous examinerons les différences pouvant exister entre les situations financières des diverses maisons d'édition en fonction de leur taille, de leur langue d'édition et de la nature de leur contrôle.

Les chiffres figurant dans les états des résultats¹ sont exprimés en dollars et en pourcentage des ventes nettes de livres. La ventilation par poste, en pourcentage des ventes nettes de livres, nous permettra d'étudier la situation financière des éditeurs, de relever les variations qui se sont produites dans le temps et peut-être aussi de déterminer la rentabilité potentielle de l'industrie.

L'analyse fera également appel à cinq ratios financiers courants de façon à évaluer la liquidité des éditeurs, à déterminer leur faculté de réaliser des bénéfices, ainsi que de régler leurs dettes et de verser des dividendes. Le calcul des ratios, leur signification et leur utilisation sont exposés en détail dans la section réservée aux Définitions.

Comme cette publication comporte forcément des détails techniques, nous recommandons vivement aux lecteurs qui utiliseront les statistiques de lire la Méthodologie, dans laquelle sont exposées les méthodes employées pour produire les tableaux statistiques.

¹ On a simplifié les états des résultats afin que les données soient rigoureusement comparables entre les trois années.

Part I

INDUSTRY ANALYSIS

How Is the Health of the Industry?

The overall financial picture of the health and performance of the book publishing industry in Canada can be examined through the use of industrial indicators. By examining the industry's income statements, such items as annual changes in revenue, expenditure, and profit can be evaluated. In order to achieve a more complete financial picture of the book publishing industry, several financial ratios will also be examined. These ratios will help to evaluate such areas as the industry's debt position, the ability to raise capital financing, and the capability to meet short-term obligations. Both income statements and financial ratios are the indicators used throughout this publication.

The Industry Analysis is used to provide global information on the industry as a whole. For this analysis the income statement data was aggregated for the percentage calculations. In other words, each revenue and expenditure item was aggregated and calculated as a percentage of the aggregated net book sales. Similarly, for the financial ratios, each aggregate dollar value for the industry was again divided by the appropriate aggregated item reported by the industry.

The data for the analysis were derived from 106 publishers operating in Canada who have consistently reported for the three years, 1975 to 1977. The same publishers have been used in order to maintain consistency and comparability in the results. These 106 publishers were composed of 38 small firms (less than \$200,000 of net book sales resulting from their combined own book sales and exclusive distribution sales), 27 medium firms (with net sales between \$200,000 and \$999,999), and 41 large firms (net book sales of over \$1 million). In terms of language, the population of 106 publishers was separated into 82 English and 24 French firms. Seventy-six of the publishers were Canadian owned and 30 were foreign owned. Of the total population there were 56 publishers who sold only books that they published and 50 who combined publishing and exclusive distribution.

Partie I

UNE ANALYSE DE L'INDUSTRIE

Comment l'industrie du livre se porte-t-elle?

La situation financière globale de l'industrie canadienne de l'édition du livre peut être analysée par le biais d'indicateurs industriels. En examinant les états des résultats des entreprises, on peut évaluer les variations annuelles des recettes, des dépenses et des bénéfices, par exemple. Pour donner une image plus complète de la situation, on utilisera plusieurs ratios financiers, qui aideront à évaluer le niveau d'endettement de l'industrie, son aptitude à obtenir des capitaux et à honorer ses engagements à court terme. Les états des résultats et les ratios financiers sont utilisés dans toute cette publication.

L'analyse de l'industrie vise à fournir des données globales sur l'ensemble de l'industrie de l'édition. Pour les besoins de cette analyse, les données tirées des états des résultats ont été additionnées afin de permettre le calcul des pourcentages. En d'autres termes, on a fait la somme de tous les postes de recettes et des dépenses et calculé leur pourcentage des ventes nettes totales de livres. De même, pour les ratios financiers, chaque valeur globale en dollars pour l'industrie a été divisée par la valeur du poste approprié déclaré par l'industrie.

Les données présentées dans cette analyse ont été recueillies auprès des 106 éditeurs au Canada qui ont présenté une déclaration lors de chacune des trois enquêtes menées de 1975 à 1977. Pour assurer la cohérence et la comparabilité des résultats, on a fondé toutes les observations sur cette population. Ces maisons d'édition comprennent 38 petites entreprises (établissements dont les ventes nettes de propres titres et de titres diffusés en exclusivité sont inférieures à \$200,000), 27 entreprises de taille moyenne (établissements dont les ventes nettes s'échelonnent de \$200,000 à \$999,999), et 41 grandes entreprises (établissements ayant déclaré des ventes nettes supérieures à \$1 million). En ce qui concerne la composition linguistique du groupe, 82 maisons étaient de langue anglaise et 24, de langue française. Soixante-seize éditeurs ont déclaré être contrôlés par des intérêts canadiens et 30, par des intérêts étrangers. Sur la population totale, 56 éditeurs vendaient uniquement des livres qu'ils éditaient, et 50 s'occupaient en outre de la diffusion de livres en exclusivité.

The analysis also provides detail on a group of publishers termed profit leaders. The profit leaders are those firms who have achieved 10% or more return on net book sales.¹ These publishers are included in the industry data, but have also been presented separately to provide a standard for comparison and to reveal some of the mechanics of successfully operating firms. In 1977 there were 31 profit leaders, representing 29% of the number of respondents and 49% of all net book sales.

L'analyse présente aussi des détails sur le groupe des maisons d'édition les plus rentables. Il s'agit des maisons qui ont réalisé au moins 10 % de bénéfices sur leurs ventes nettes de livres¹. En plus de les prendre en compte dans les données globales, on a étudié leur cas séparément afin de fournir un élément de comparaison et de mettre en lumière certains facteurs déterminant le succès d'une maison d'édition. En 1977, 31 éditeurs répondaient aux critères de sélection des entreprises les plus rentables; ils représentaient 29 % des enquêtés, et ont été à l'origine de 49 % des ventes nettes totales de livres.

TEXT TABLE I. Distribution of Profit Leaders in 1977 According to Ownership, Language and Size

TABLEAU EXPLICATIF I. Répartition, selon la taille, le contrôle financier et la langue des maisons d'édition les plus rentables en 1977

Size of firm Taille de l'entreprise	Ownership – Contrôle financier	
	Canadian Canadien	Foreign Étranger
Small – Petite	11	–
Medium – Moyenne	7	–
Large – Grande	4	9
Total	22	9
Language – Langue:		
English – Anglais		23
French – Français		8

Income Statement Analysis

Profit (Loss)

Over the past several years a number of publishers have complained that Canadian society pays little or no attention to this culturally orientated industry. Jack Coles of Coles Publishing Company Limited states that "the industry continues to grow weaker and weaker despite the fact they're selling more books".² Statistics Canada data show that it is true that the industry is selling more books, but is the industry actually growing "weaker and weaker"?

¹ This was calculated by dividing each firm's profit by its net book sales. If this calculation gave 10% or more, the firm was included with the profit leaders. In all cases, the profit discussed refers to profit before taxes and extraordinary items.

² Wayda, Diane, "Despite studies, subsidies – book publishing in trouble," *The Citizen*, Number 136 (February 19, 1979), page 22.

Analyse des états des résultats

Bénéfices (pertes)

Au cours des dernières années, un certain nombre d'éditeurs ont déploré que la société canadienne s'intéresse peu ou ne s'intéresse pas du tout à cette industrie à vocation culturelle. Jack Coles, de la maison *Coles Publishing Company Limited*, a déclaré que l'industrie de l'édition continue à perdre du terrain malgré l'augmentation des ventes de livres². Les données de Statistique Canada confirment cette augmentation, mais est-il bien vrai que l'industrie est en train de décliner?

¹ On a calculé la marge bénéficiaire en divisant les bénéfices de chaque entreprise par ses ventes nettes de livres. Lorsque le résultat atteignait au moins 10 %, l'entreprise était comptée parmi les plus rentables. Par "bénéfices", on entend les bénéfices avant les impôts et les dépenses extraordinaires.

² Wayda, Diane, "Despite studies, subsidies – book publishing in trouble", *The Citizen*, numéro 136 (19 février 1979), page 22.

From a profitability standpoint, this statement does not hold true for the industry, although it may for individual firms. In 1977 the book publishing industry in Canada earned a respectable pre-tax profit (total industry profit divided by total industry net book sales) of 14% (Table 1). This represents a 3 percentage point increase from the pre-tax profit of 11% in 1976 (Figure I). These increasing overall profits are certainly not indicative of a weakening industry. In fact, the profits registered by the profit leaders in 1977 reached 25% (Table 2).

Sur le plan de la rentabilité, il est faux de prétendre que l'industrie se porte mal dans l'ensemble, bien que cela puisse être le cas de certaines maisons d'édition. Le tableau 1 fait voir qu'en 1977, l'industrie canadienne de l'édition du livre a affiché des bénéfices avant impôts assez substantiels de 14 % (bénéfices totaux de l'industrie divisés par ventes nettes totales de l'industrie). Cela correspond à une hausse de 3 points par rapport aux 11 % enregistrés en 1976 (figure I). Ces chiffres ne reflètent certainement pas un affaiblissement de l'industrie. En fait, les bénéfices des entreprises les plus rentables ont atteint 25 % en 1977 (tableau 2).

Figure I
Industry Pre-tax Profit (as a Percent of Net Book Sales), 1975-1977⁽¹⁾

Bénéfices avant impôts (en pourcentage des ventes nettes de livres)
pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Pre-tax profit divided by net book sales.

(1) Montant des bénéfices avant impôts divisé par le montant net des ventes de livres.

More detailed statistics show that 1977's healthy pre-tax profit does not apply equally to all publishers in Canada. In 1977, large firms (publishers with net book sales of \$1 million or more) achieved a pre-tax profit of 14% of net book sales, while small firms (publishers with net book sales less than \$200,000) earned a pre-tax profit of less than 3% (Tables 3, 4 and 5).

There was also a substantial difference in pre-tax profit as a percentage of net book sales between the English and French categories.³ In 1977, the English

Des statistiques plus détaillées indiquent que les éditeurs canadiens n'ont pas tous réalisés des bénéfices aussi élevés en 1977. En effet, les grandes entreprises (celles dont les ventes nettes s'élèvent à \$1 million et plus) ont déclaré des bénéfices avant impôts représentant 14 % de leurs ventes nettes, tandis que la proportion correspondante pour les petites entreprises (maisons dont les ventes nettes sont inférieures à \$200,000) n'a pas atteint 3 % (tableaux 3, 4 et 5).

À ce chapitre, on a également observé des différences appréciables selon la catégorie linguistique³. En 1977, les maisons d'expression anglaise ont touché des bénéfices avant im-

³ A publisher is classified as English if the larger part of his net book sales comes from the sale of English books, and French if the larger part of his net book sales comes from the sale of French books.

³ On dit qu'une maison d'édition est d'expression anglaise si la majeure partie de ses ventes nettes provient de la vente d'ouvrage anglais; le même critère s'applique aux éditeurs d'expression française.

segment earned a pre-tax profit of 14%, comparable to the industry, but the French grouping earned less than 7% pre-tax profit (Tables 6 and 7).

While in 1975 and 1977 the group of Canadian-owned publishers achieved higher pre-tax profits (as a per cent of net book sales) than foreign-owned firms, there was only a marginal difference between the two in 1976. The Canadian-owned segment, in 1977, achieved the same pre-tax profits, as a per cent of net book sales, as did the large firms, and as was found for the whole industry (Tables 8 and 9).

The profit for the industry has fluctuated annually over the three-year study period. In 1977 the profit for the industry, both as a per cent of net sales and in dollar terms, was higher than in 1976. However, this was mainly a result of substantial profit increases for some of the large sized firms.

How was the book publishing industry in Canada able to achieve such a creditable pre-tax profit in 1977? To answer this question a detailed examination of the industry's revenue sources and components of expenditure is necessary.

Revenue

Revenue is the total of all sources of income. A book publisher's revenue may include book sales, the sale of rights, grants, and sundry income. In 1977, the 106 publishers being examined in this study reported net book sales of \$309.2 million, an increase of 18% from 1976.

Similarly, the sale of rights and grants also showed increases over time for the 106 publishers analysed, as is illustrated in Figure II. Grants were found to be a float to solvency for a number of publishers, and minimized the losses for some others.

These increases in revenues were not necessarily attributable to real growth. The reader must bear in mind that due to inflation the overall Consumer Price Index (CPI) rose 7.5% from 138.5 to 148.9 between 1975 and 1976, and again 8.0% from 148.9 to 160.8 between 1976 and 1977. The increases in revenue, therefore, must be tempered with the knowledge of inflationary effects.

Expenditures

Operating Expenditures

Operating expenditures are important items in any industry. For the book publishing industry these expenses represent costs which were incurred in the production of books and the importation and stocking of foreign titles but which cannot be directly

pôts de 14%, soit l'équivalent du taux enregistré pour l'ensemble de l'industrie, contre moins de 7% pour les maisons de langue française (tableaux 6 et 7).

En 1975 et 1977, les maisons d'édition sous contrôle canadien ont réalisé des bénéfices avant impôts plus élevés (en proportion de leurs ventes nettes de livres) que les maisons sous contrôle étranger, mais la différence entre les deux groupes a été peu prononcée en 1976. En 1977, les bénéfices avant impôts des maisons d'édition sous contrôle canadien ont été équivalents, en pourcentage des ventes nettes de livres, à ceux des grandes entreprises et de l'ensemble de l'industrie (tableaux 8 et 9).

À l'échelle de l'industrie, les bénéfices ont varié chaque année entre 1975 et 1977. Au cours de cette dernière année, ils ont dépassé le niveau atteint en 1976, à la fois en pourcentage des ventes nettes et en termes de dollars, mais cette progression résulte surtout des hausses substantielles des bénéfices de certaines grandes entreprises.

Comment l'industrie a-t-elle pu réaliser des bénéfices aussi considérables en 1977? Pour répondre à cette question, il faudra examiner en détail les recettes et les dépenses des éditeurs.

Recettes

Les recettes se composent de toutes les sources de revenu. Elles peuvent comprendre les ventes de livres, les ventes de droits, les subventions et diverses autres recettes. En 1977, les 106 maisons d'édition observées ont déclaré des ventes nettes de livres de \$309.2 millions, soit une augmentation de 18% par rapport à 1976.

Pendant la période observée, les ventes de droits et les subventions des 106 éditeurs ont aussi augmenté sensiblement (figure II). Les subventions ont permis à un certain nombre d'éditeurs de se tenir à flot et à d'autres, de minimiser leurs pertes.

L'augmentation des recettes ne traduit pas forcément une croissance réelle. Les lecteurs se rappelleront que l'inflation a fait grimper l'indice d'ensemble des prix à la consommation (IPC) de 7.5% entre 1975 et 1976, celui-ci étant passé de 138.5 à 148.9, puis de 8.0% entre 1976 et 1977 (148.9 à 160.8). Il faut donc juger ces hausses en tenant compte des effets de l'inflation.

Dépenses

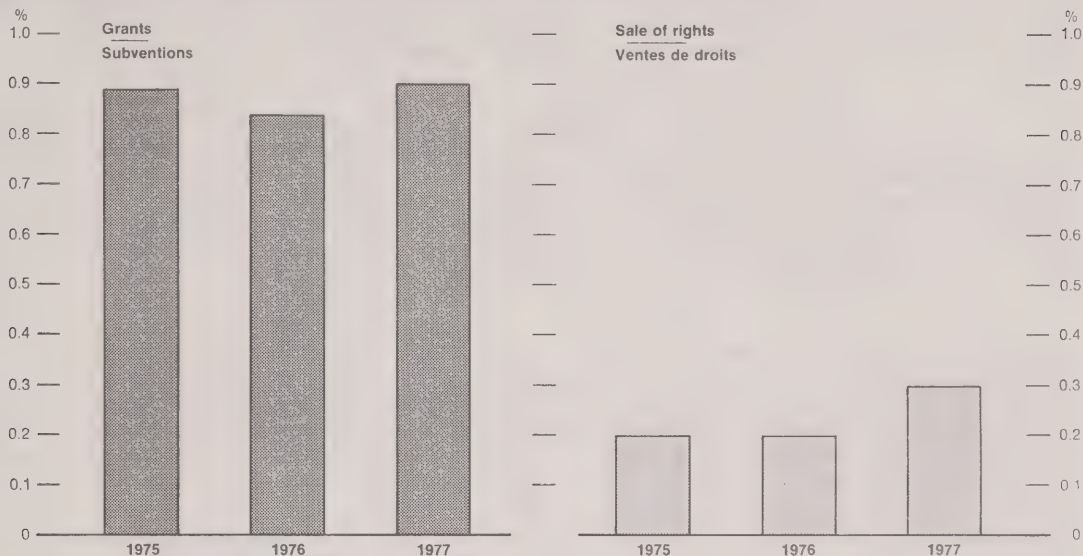
Dépenses d'exploitation

Les dépenses d'exploitation sont un élément important dans toute industrie. Dans celle de l'édition, elles représentent des frais occasionnés par la production des livres et l'importation et le stockage de titres étrangers mais qui ne peuvent être imputés directement à des titres donnés. Par

Figure II

Industry Grants and Sale of Rights (as a Percent of Net Book Sales), 1975-1977⁽¹⁾

**Subventions et ventes de droits (en pourcentage des ventes nettes de livres)
pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾**



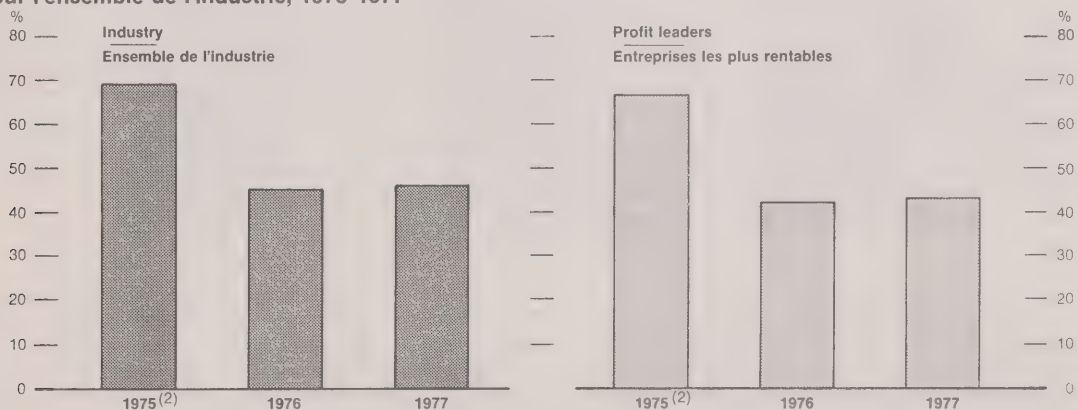
(1) Grants divided by net book sales and sale of rights divided by net book sales.

(1) Montant des subventions divisé par le montant net des ventes de livres et montant des ventes de droits divisé par le montant net des ventes.

Figure III

Industry Operating Expenditures (as a Percent of Net Book Sales), 1975-1977⁽¹⁾

**Dépenses d'exploitation (en pourcentage des ventes nettes de livres)
pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾**



(1) Total operating expenditures divided by total net book sales.

(1) Montant total des dépenses d'exploitation divisé par le montant total net des ventes.

(2) In 1975, publishers reported extremely high operating expenditures. This is likely due to the incorrect inclusion of data relating to non-book publishing activities by some publishers. This problem was cleared up by 1976, the second year that the survey requested financial information. The reader should therefore not compare operating expenditures for 1975 with any other year.

(2) En 1975, des éditeurs ayant apparemment inclus des montants se rapportant à des activités autres que l'édition du livre sous la rubrique des dépenses diverses, le total des dépenses d'exploitation s'en trouve gonflé. Cependant à partir de 1976 cette situation a été éclaircie. On ne peut donc pas comparer les chiffres des dépenses d'exploitation de 1975 avec ceux des années ultérieures.

attributed to specific titles. For example, a publisher cannot assign portions of his heating bills, or telephone, to the cost of production of a particular title. These costs must be met independently of production. Promotion, occupancy costs, and general administration are just a few other examples of operating expenditures.

In 1977, operating expenditures for the publishers being examined were \$143.5 million, an increase of 20% from 1976. However, because net book sales also rose, operating expenditures as a per cent of net book sales showed only a negligible increase between 1976 and 1977, as can be seen in Figure III.

At first glance, the marginal increase in operating expenditures seems to indicate that the book publishing industry in Canada is exercising stringent control over these expenses but, to be certain, a comparison must be made between the industry and a standard. The standard for comparison used throughout this publication is the profit leaders. As is illustrated in Figure III, there were only marginal differences between the industry and the profit leaders. This would seem to verify the earlier supposition that publishers in general are exercising strong management control over their operating expenditures. (Individually, however, this is not necessarily the case.)

Although it seems that the book publishing industry in Canada, as a whole, is exercising control over its operating expenditures, there are again differences with respect to firm size. For both 1976 and 1977, the group of small publishers spent about 63% of their net book sales on operating expenditures, whereas the larger category expended only about 46%. The proportionally higher operating expenditures for the small publishers' group has affected its profits. In discussing the differences between the large and small publishers' categories, the economic theory of economies of scale must be mentioned. Large firms, because of their available assets and volume sales, are sometimes in a better position to operate than smaller firms.

Throughout the three-year period the Canadian-owned segment has spent proportionally more for operating expenditures than the foreign. However, the difference between the two has decreased annually. The group of Canadian-owned firms spent 48% of net sales for operating expenses in 1977, while the foreign-owned category spent 46%.

Cost of Books Sold

Operating expenditures are not the only expense items to evaluate when examining the industry's profit. It is also necessary to study the cost of books

exemple, un éditeur ne peut pas vraiment attribuer une partie de ses frais de chauffage, ou de téléphone, à la production d'un ouvrage en particulier. Ces coûts doivent être assumés séparément. Les frais de publicité, d'occupation et d'administration générale ne sont que quelques exemples de dépenses d'exploitation.

En 1977, les dépenses d'exploitation des éditeurs enquêtés se sont établies à \$143.5 millions, une hausse de 20 % par rapport à 1976. Toutefois, les ventes nettes de livres ayant progressé elles aussi, le rapport entre les dépenses d'exploitation et les ventes n'a que peu augmenté entre 1976 et 1977 (figure III).

À première vue, la faible augmentation des dépenses d'exploitation semble révéler que l'industrie canadienne de l'édition du livre exerce un contrôle rigoureux sur ses dépenses, mais cela demande à être vérifié. Pour ce faire, nous comparerons la situation de l'industrie à celle des entreprises les plus rentables, qui serviront d'élément de comparaison tout au long de l'étude. Comme le montre la figure III, il y a peu de différences, ce qui semble confirmer que les éditeurs contrôlent en général très rigoureusement leurs dépenses d'exploitation. (Cependant, il n'en est pas nécessairement ainsi pour chacun.)

Bien qu'il semble y avoir une certaine forme de contrôle des dépenses d'exploitation dans l'ensemble de l'industrie, on remarque des différences selon la taille de l'entreprise. En 1976 et 1977, les petites maisons d'édition ont affecté environ 63 % de leurs ventes nettes de livres aux frais d'exploitation, contre seulement 46 % dans le cas des grandes entreprises. Les dépenses d'exploitation proportionnellement plus élevées des petits grugent donc davantage leurs bénéfices. Il faut faire intervenir la théorie des économies d'échelle pour expliquer ce phénomène. Les grandes entreprises, grâce à leurs disponibilités et au volume de leurs ventes, sont parfois dans une meilleure position quant aux frais d'exploitation que les petites entreprises.

De 1975 à 1977, les maisons d'édition sous contrôle canadien ont consacré une plus grande proportion de leur budget aux dépenses d'exploitation que les maisons d'édition sous contrôle étranger. Toutefois, l'écart entre les deux groupes s'est resserré d'année en année. Les éditeurs sous contrôle canadien ont consacré 48 % de leurs ventes nettes aux dépenses d'exploitation en 1977, contre 46 % pour les éditeurs sous contrôle étranger.

Coût des livres vendus

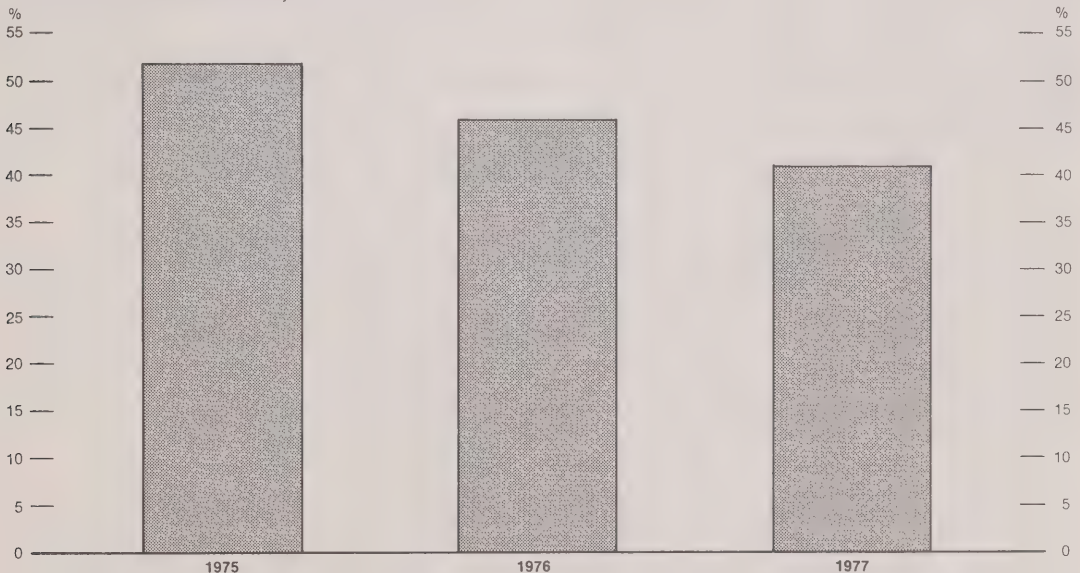
Les dépenses d'exploitation ne sont pas les seuls articles de dépenses à évaluer lorsqu'on analyse les bénéfices de l'industrie; il faut également prendre en compte le coût des livres

sold. The cost of books sold refers to the cost of imported books and the manufacturing costs that can be directly attributed to the number and volume of own books sold. Manufacturing costs in book publishing include running costs such as paper, printing, binding, and plant costs which include composition, paste-up, assembly costs, film and plates. In 1976 the industry spent \$120.5 million on the cost of books sold, whereas in 1977 they spent \$129.6 million. Although this represents an 8% increase in dollar terms, when the cost of books sold is related to net book sales as a percentage there is actually a marginal decrease, as illustrated in Figure IV. One explanation for this was that sales of exclusive distributed books, on which operating costs were lower than on Canadian books, increased faster than sales of own books.

vendus, qui correspond aux coûts des livres importés et aux coûts de production directement imputables au nombre et au volume de leurs propres livres vendus. Les coûts de fabrication comprennent les frais courants au titre du papier, de l'impression et de la reliure, et les coûts de préparation, dont les frais de composition, de mise en page et de clichage. En 1976, le coût des livres vendus s'est élevé à \$120.5 millions, tandis qu'il a atteint \$129.6 millions en 1977. Ces chiffres représentent une augmentation de 8 % en dollars, mais le coût des livres vendus en pourcentage des ventes nettes totales a en fait légèrement diminué (figure IV). Cela s'explique en partie par le fait que les ventes des livres diffusés en exclusivité (à qui on impute des dépenses d'exploitation inférieures à celles des propres titres) ont augmenté davantage que les ventes de leurs propres livres.

Figure IV
Industry Cost of Books Sold (as a Percent of Net Book Sales), 1975-1977⁽¹⁾

Coût des livres vendus (en pourcentage des ventes nettes de livres)
pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Cost of books sold divided by net book sales.

(1) Coût des livres vendus divisé par le montant net des ventes de livres.

It would seem from Figure IV that over the three years the industry is exercising greater control over its cost of books sold. But once again a comparison should be made between the industry and the more profitable firms. In 1977, the profit leaders' cost of books sold was 32% of net book sales, an excellent percentage for almost any industry, whereas the industry experienced a 42% level. This represents a substantial 10 percentage point difference which has a definite adverse effect on the industry's pre-tax profit.

La figure IV semble montrer que les éditeurs ont exercé un contrôle plus strict sur le coût des livres vendus entre 1975 et 1977. Il convient cependant de faire une comparaison entre l'ensemble de l'industrie et les entreprises les plus rentables. En 1977, le coût des livres vendus a représenté 32 % des ventes nettes de livres des maisons d'édition de cette dernière catégorie, ce qui est jugé excellent pour presque n'importe quelle industrie, tandis que le taux correspondant pour l'ensemble de l'industrie a atteint 42 %. Il y a donc un écart prononcé (10 points), qui a un effet négatif indéniable sur les bénéfices avant impôts de l'ensemble de l'industrie.

From this finding it would appear that the industry in general has a long way to go in bringing down its cost of books sold to more closely approximate the practices of the most profitable firms. Not all firms will be able to do this.

Small publishers in particular will likely find it difficult to lower their cost of books sold. In 1976 and 1977 the small publisher segment continued to spend a high proportion of its net book sales on cost of books sold (54% of net book sales for both years), while the large publisher group has decreased its expenditures (from 46% of net book sales in 1976 to 41% in 1977).

Substantial differences were also found according to the language of the firm. Over the three-year period, the group of English publishers has decreased its cost of books sold, from a 1975 high of 51% of net book sales to 41% in 1977. On the other hand, the French segment has decreased its cost of books sold from 58% of net book sales in 1975 to 53% in 1977. This 53% in 1977 is 21 percentage points higher than the 32% for the profit leaders, indicating excessive spending on cost of books sold by the French segment. Because the French publishers operate in a smaller market, they may have faced higher per unit expenses due to small print runs.

It was noted in previous sections of this analysis that Canadian-owned firms accomplished greater pre-tax profits in some years than foreign-owned firms, although Canadian-owned firms faced proportionally higher operating expenditures. The main reason why Canadian-owned firms were able to achieve similar or greater pre-tax profits than foreign-owned firms is that their cost of books sold was proportionally lower. Canadian-owned firms, in 1977, spent 38% of their net book sales on cost of books sold, the lowest value for all three years, while foreign-owned firms spent 45%. This statement must be viewed with caution, however, because the method used in this analysis to calculate the income statement percentages and the financial ratios is weighted by a few large Canadian-owned publishers. In the Company Analysis section the findings are not distorted by extremely large or small firms and are therefore more representative of the companies operating in Canada.

Overall it appears that the publishing industry in Canada has made serious and successful attempts over the three years to reduce its cost of books sold as related to net book sales. The result is an increase in gross profit margin. By maintaining operating expenses at a constant level, the industry has also increased its profits. (Again, the reader is reminded that this refers to the industry overall, and not to all companies.)

Les maisons d'édition en général semblent avoir beaucoup à faire pour ramener le coût de leurs livres à un niveau voisin de celui des entreprises les plus rentables. Or, elles ne pourront pas toutes y arriver.

Les petits éditeurs, en particulier éprouveront de la difficulté à abaisser leur coût des livres vendus. En 1976 et 1977, ces derniers ont continué à affecter une forte proportion de leurs ventes nettes de livres au coût des livres vendus (54 % les deux années), tandis que les grandes maisons d'édition ont réduit leurs dépenses à ce titre (la proportion étant passée de 46 % des ventes nettes en 1976 à 41 % en 1977).

On note aussi des différences importantes selon la langue d'édition des entreprises. Au cours des trois années observées, les éditeurs d'expression anglaise ont réduit leurs dépenses au titre des livres vendus, la proportion de ces dernières étant passée de 51 % des ventes nettes en 1975, à 41 % en 1977. Par ailleurs, les éditeurs de langue française ont aussi comprimé leurs dépenses (58 % des ventes nettes en 1975 contre 53 % en 1977). À titre de comparaison, ce dernier chiffre est supérieur de 21 points au chiffre correspondant des maisons d'édition les plus rentables (32 %). Il semble donc que le coût des livres vendus par les éditeurs de langue française est proportionnellement trop élevé. Étant donné que les éditeurs français visent un marché plus restreint, ils doivent sans doute assumer des coûts unitaires plus élevés, leurs livres étant tirés à moins d'exemplaires.

Nous avons déjà mentionné que les entreprises sous contrôle canadien ont réalisé des bénéfices avant impôts plus substantiels que les entreprises sous contrôle étranger au cours de certaines années, mais que les premières ont eu des dépenses d'exploitation proportionnellement plus élevées. La principale raison pour laquelle les entreprises sous contrôle canadien ont pu réaliser des bénéfices égaux ou supérieurs à ceux des entreprises sous contrôle étranger est que le coût de leurs livres était proportionnellement inférieur. En 1977, les entreprises sous contrôle canadien ont en effet affecté 38 % de leurs recettes nettes au titre des ventes au coût des livres vendus, soit la proportion la plus faible des trois années à l'étude, alors que le taux correspondant pour les entreprises sous contrôle étranger s'est élevé à 45 %. Il faut toutefois formuler des réserves, car le calcul des pourcentages à partir des états des résultats et des ratios financiers est faussé par l'inclusion de quelques grandes maisons d'édition sous contrôle canadien. Dans la section consacrée à "l'Analyse des entreprises," les résultats ne sont pas faussés par les entreprises très grandes ou très petites; ils sont par conséquent plus représentatifs des maisons exploitées au Canada.

Il apparaît que dans l'ensemble, l'industrie canadienne de l'édition du livre a déployé de gros efforts au cours des trois années observées pour réduire le coût de ses livres vendus par rapport à ses ventes nettes, et ce avec succès. La marge bénéficiaire brute des entreprises a ainsi augmenté. Les dépenses d'exploitation étant demeurées au même niveau, leurs bénéfices se sont accrus. (Il faut bien comprendre que ces observations s'appliquent à l'industrie en général et non à une maison d'édition en particulier.)

Financial Ratios

An evaluation of the comparative profit and loss statements is not enough to evaluate an industry. In order to get a more complete financial picture of the book publishing industry in Canada it is necessary to evaluate other industrial indicators.

Among the indicators studied were a combination of ratios⁴ to measure liquidity, leverage, and activity. The ratios include the current ratio and quick ratio (liquidity), the debt ratio (leverage), and inventory turnover ratio and total asset turnover ratio (activity). While numerous other ratios exist and are useful in financial analysis, it was felt these five covered principal areas of interest and involved items of information which were well answered by publishers.

Current Ratio

The current ratio, used to measure liquidity, is calculated by dividing current assets (cash, securities, inventory, etc.) by current liabilities (accounts payable, royalties payable, bank loans payable, etc.). The current ratio is a financial tool used to measure the adequacy of an industry's working capital through the industry's ability to meet its short-term obligations. If this industrial indicator is high, for example, a value of 10, the industry may have excessive investments in current assets. These assets could better be used to alleviate any debts or invest in more productive long-term assets. On the other hand, if the industry has a low current ratios, such as 0.10, then it may have difficulty meeting its short-term obligations. There is need for some margin of safety by having excess current assets over current liabilities to avoid financial disaster. A preferable current ratio, based on ratios of relatively healthy firms, would range between 1.50 and 2.00.

The current ratio for the book publishing industry in Canada registered a drop from 1.90 in 1976 to 1.72 in 1977 (Table 12). Without a standard of comparison, an analyst might assume from this 11% decrease that the industry had problems meeting its short-term obligations in 1977.

In fact, however, this was not the case. By drawing a comparison between the industry's current ratio and that for the profit leaders, as is illustrated in Figure V, it is found that the industry was below the profit leaders for all three years.⁵ However, in 1977 there was only a small difference of 2% between

Ratios financiers

Il n'est pas suffisant de comparer les états des résultats des entreprises pour évaluer la situation d'une industrie. Pour en donner une image plus complète, il est nécessaire d'évaluer d'autres indicateurs industriels.

Parmi les indicateurs analysés, mentionnons une série de ratios⁴ destinés à mesurer la liquidité, le levier financier et l'activité des entreprises. Il s'agit du ratio du fonds de roulement et de l'indice de liquidité (liquidité), du ratio d'endettement (effet de levier), du coefficient de rotation des stocks et du coefficient de rotation de l'actif total (activité). Bien qu'il existe beaucoup d'autres ratios utiles à l'analyse financière, on a jugé que les cinq ratios mentionnés ci-dessus étaient les plus révélateurs; ce sont aussi ceux pour lesquels on a pu obtenir le plus d'information auprès des éditeurs.

Ratio du fonds de roulement

Le ratio du fonds de roulement est un indicateur servant à mesurer la liquidité; on le calcule en divisant l'actif à court terme (encaisse, titres, stocks, etc.) par le passif à court terme (comptes à recevoir, droits d'auteur à payer, emprunts bancaires, etc.). Le ratio du fonds de roulement est un instrument financier qui sert à évaluer si le fonds de roulement est adéquat en déterminant l'aptitude de l'industrie à respecter ses engagements à court terme. Si cet indicateur est élevé, disons 10, il se peut que l'industrie ait investi de trop fortes sommes dans des éléments d'actif à court terme, sommes qui pourraient peut-être servir plus efficacement à alléger les dettes ou être placées dans des éléments d'actif à long terme plus productifs. Par contre, si l'indicateur est faible, disons 0.10, il se peut que l'industrie ait de la difficulté à honorer ses engagements à court terme. Il faut se garder une certaine marge de sécurité en maintenant l'actif à court terme à un niveau supérieur à celui du passif à court terme, pour éviter la catastrophe. Il est préférable, d'après ce que nous révèlent les chiffres des entreprises saines, de maintenir le ratio du fonds de roulement entre 1.50 et 2.00.

Entre 1976 et 1977, le ratio du fonds de roulement pour l'ensemble de l'industrie canadienne du livre est tombé de 1.90 à 1.72 (tableau 12). Si l'on n'avait pas de point de comparaison, on pourrait supposer, d'après cette baisse de 11 %, que l'industrie a éprouvé de la difficulté à respecter ses engagements à court terme en 1977.

Or, cela n'a pas été le cas. En établissant une comparaison entre le ratio du fonds de roulement calculé pour l'ensemble des éditeurs et celui des maisons d'édition les plus rentables (figure V), on a pu constater que l'industrie s'est maintenue à un niveau inférieur à celui des entreprises de cette dernière catégorie pendant les trois années observées⁵. En 1977

⁴ A ratio is defined as the quotient of two mathematical terms. In this publication, the ratios discussed are presented as quotients, with appropriate decimal places. An alternate way of expressing a ratio is, for example, the designation 10:1.

⁵ While each individual profit leader did not necessarily show a higher current ratio than the industry, for the aggregated group of profit leaders the ratio was consistently higher.

⁴ Un ratio est défini comme étant le quotient de deux valeurs mathématiques. Dans cette publication, les ratios discutés sont présentés comme quotients, avec les décimales appropriées. Une autre façon d'exprimer un ratio, serait par exemple, 10:1.

⁵ Pris individuellement, chaque maison d'édition parmi les plus rentables ne montre pas nécessairement un ratio de fonds de roulement plus élevé que celui de l'ensemble des éditeurs, mais en tant que groupe, le ratio était toujours plus élevé.

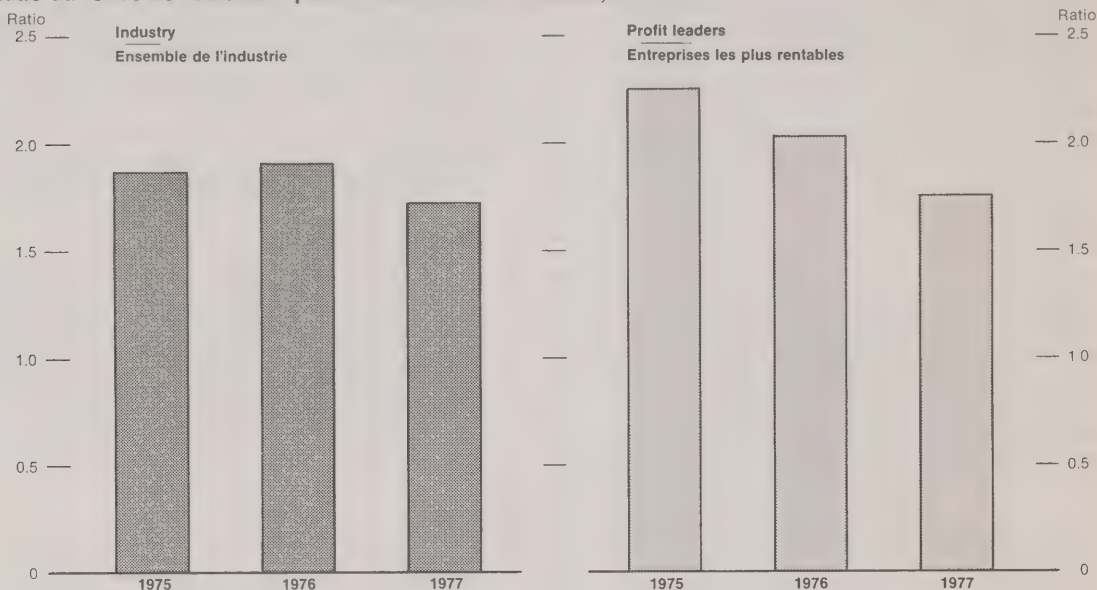
profit leaders and the industry. Therefore, in 1977, the industry in general should not have had any difficulties in meeting payments of short-term liabilities. However, this was not necessarily the case with many individual publishers.

cependant, il n'y a eu qu'un écart de 2 % entre les deux groupes. Par conséquent, les éditeurs n'auraient, en général, pas dû éprouver de difficulté à régler leurs dettes à court terme, cette année-là. Toutefois, cela n'a pas forcément été le cas pour un bon nombre d'éditeurs.

Figure V

Current Ratio for the Industry, 1975-1977⁽¹⁾

Ratio du fonds de roulement pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Current assets divided by current liabilities.

(1) Actif à court terme divisé par le passif à court terme.

It is likely that most small publishers in Canada (net book sales of less than \$200,000) had liquidity problems, as validated by the current ratio. In 1977, the small publishers' group had a current ratio of 1.41, 22% below the industry, and 25% below the profit leaders. This would strongly indicate that in 1977 many small publishers had some difficulty meeting short-term obligations such as bank loans.

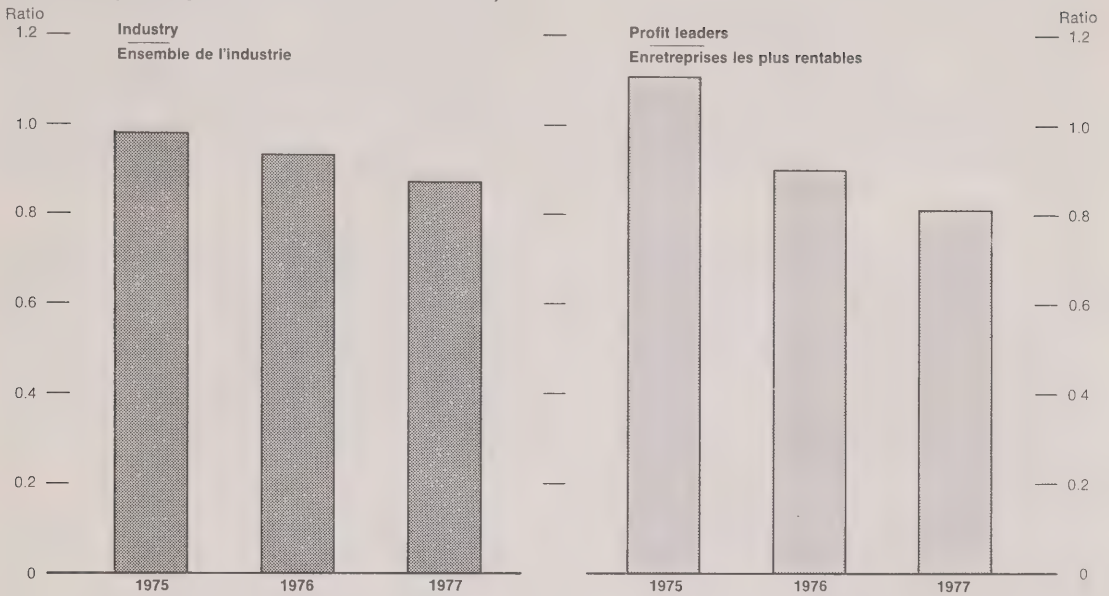
The Canadian-owned segment also generally had inadequate working capital. As can be seen in comparing Table 14 with the profit leaders in Table 12, the Canadian-owned category was substantially below the profit leaders for all three years. On the other hand the group of foreign-owned publishers were well above the profit leaders, indicating that they did not experience any liquidity problems. The overall findings from the current ratio can be further substantiated by examining another industrial indicator — the quick ratio.

Il est probable que la plupart des petits éditeurs au Canada (entreprises dont les ventes nettes sont inférieures à \$200,000) ont eu des problèmes à cet égard, comme le reflète le ratio du fonds de roulement calculé pour leur groupe. En 1977, celui-ci s'est établi à 1.41, soit 22 % moins que celui de l'ensemble de l'industrie, et 25 % de moins que celui des maisons d'édition les plus rentables. Cela confirme que de nombreux petits éditeurs ont eu de la difficulté à faire face à leurs engagements à court terme (emprunts bancaires, par ex.) en 1977.

En général, le fonds de roulement des entreprises sous contrôle canadien a été inadéquat. En comparant les données des tableaux 14 et 12, on constate que la situation des entreprises sous contrôle canadien a été nettement moins bonne que celle des maisons d'édition les plus rentables au cours des trois années étudiées. D'autre part, la situation des entreprises sous contrôle étranger a invariablement été plus favorable que celle des maisons d'édition les plus rentables, ce qui montre que ces entreprises n'ont pas eu de problèmes de liquidité. On peut étoffer les observations faites à partir des données sur le ratio du fonds de roulement en analysant un autre indicateur industriel, l'indice de liquidité.

Figure VI
Quick Ratio for the Industry, 1975-1977⁽¹⁾

Indice de liquidité pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾

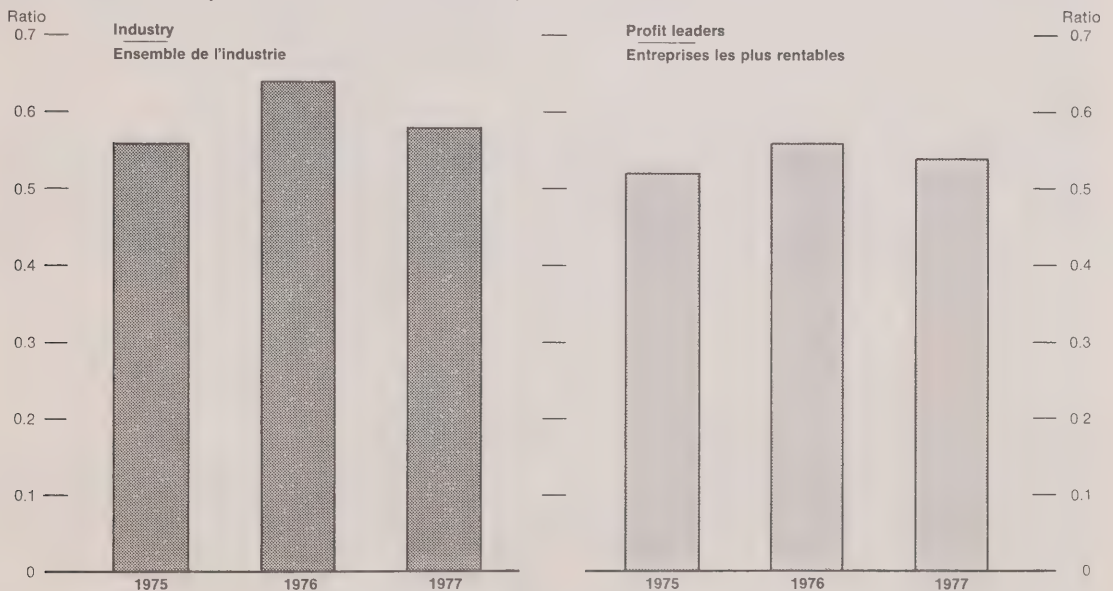


(1) Quick assets divided by current liabilities.

(1) Disponibilités divisées par le passif à court terme.

Figure VII
Debt Ratio for the Industry, 1975-1977⁽¹⁾

Ratio d'endettement pour l'ensemble de l'industrie, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Total liabilities divided by total assets.

(1) Passif total divisé par l'actif total.

Quick Ratio

The quick ratio has the same implications for the measure of liquidity as the current ratio. But instead of dividing current assets by current liabilities, as was the case in the current ratio, the quick ratio is calculated from the industry's more liquid, or easily disposed of current assets, such as cash and securities, divided by current liabilities. Inventories are excluded because they may not be readily saleable for the payment of current debts.

Figure VI illustrates the fact that the quick ratio has been declining annually, just as the current ratio generally has. Moreover, in 1977 there was only a small difference in the quick ratio between the book publishing industry in Canada and the profit leaders (Table 17). This would seem to support the conclusion found in the current ratio analysis that the overall book publishing industry in Canada should not have had any problems meeting short-term obligations such as short-term bank loans.

The quick ratio also supports the conclusion found in the current ratio that while the industry did not have a hard time in meeting its short-term obligations in 1977, the group of small publishers did. In 1977, the quick ratio for small publishers was 0.45, substantially different from the industry's quick ratio of 0.87 and the profit leaders' 0.81.

The predicament of the small publisher segment also applies to the Canadian-owned group, as can be seen in Table 19. For all three years the Canadian-owned group have had a quick ratio below the profit leaders, and below the foreign-owned group.

Comparing the English and French categories, it is easily seen from Table 18 that the French improved their quick ratio annually, while the English publishers' quick ratio declined. Nevertheless, the English were better able to meet impositions on their liquid assets than were the French. In 1977, the group of English publishers achieved a quick ratio of 0.88 and the French, 0.79.

Debt Ratio

Another important ratio used in evaluating an industry's financial performance is the debt ratio, used to evaluate leverage. This ratio indicates an industry's level of debt (bank loans payable, long-term loans payable) in relation to its total assets (cash, inventory, etc.), or in other words, the percentage of assets financed through borrowing. An excessively high debt ratio of, say, 1.50 indicates that the industry as a

Indice de liquidité

L'indice de liquidité s'interprète de la même manière que le ratio du fonds de roulement dans l'évaluation de la liquidité d'une entreprise. Cependant, au lieu de calculer le quotient de l'actif à court terme par le passif à court terme, comme dans le cas du ratio du fonds de roulement, on divise les éléments d'actif les plus faciles à obtenir (encaisse et titres, par ex.) par le passif à court terme. Les stocks en sont exclus, car on ne peut en disposer facilement pour rembourser des dettes à court terme.

Comme le fait voir la figure VI, l'indice de liquidité, à l'instar du ratio du fonds de roulement, a diminué d'année en année. De plus, il y a eu peu de différences en 1977 entre les chiffres concernant l'ensemble de l'industrie et les entreprises les plus rentables (tableau 17). Cela semble confirmer la conclusion tirée de l'analyse du ratio du fonds de roulement, à savoir que l'industrie canadienne de l'édition du livre ne semble pas avoir éprouvé de difficulté à faire face à ses engagements à court terme (emprunts bancaires, par ex.).

Les observations que l'on fait au sujet de l'indice de liquidité confirment en outre que si, globalement, l'industrie n'a pas eu de difficulté à honorer ses engagements à court terme en 1977, les petits éditeurs n'ont pas tous eu la même facilité. Dans le cas de ces derniers, l'indice de liquidité s'est établi à 0.45 en 1977, contre 0.87 pour l'ensemble de l'industrie et 0.81 pour les maisons d'édition les plus rentables.

La situation a été la même pour les entreprises sous contrôle canadien (tableau 19). Pendant les trois années observées, celles-ci ont enregistré un indice de liquidité inférieur à celui des maisons d'édition les plus rentables, ainsi qu'à celui des entreprises sous contrôle étranger.

La comparaison des données du tableau 18 fait ressortir clairement que l'indice de liquidité des maisons d'édition d'expression française a progressé tous les ans pendant la période observée, tandis que l'inverse s'est produit chez les maisons d'édition d'expression anglaise. Toutefois, ces dernières sont parvenues plus facilement à respecter leurs engagements que les maisons d'expression française. En 1977, l'indice de liquidité pour les éditeurs de langue anglaise s'est établi à 0.88, contre 0.79 du côté des éditeurs de langue française.

Ratio d'endettement

Le ratio d'endettement est un autre ratio important qui sert à évaluer la situation financière d'une industrie; on l'utilise pour évaluer l'effet de levier. Ce ratio indique le niveau d'endettement d'une industrie (emprunts bancaires, emprunts à long terme) par rapport à son actif total (encaisse, stocks, etc.) ou, en d'autres termes, la proportion de l'actif financé par voie d'emprunts. Si le ratio d'endettement est très élevé, disons 1.50, c'est que l'industrie, dans l'ensemble,

whole must pay more in interest charges on loans, or may not be able to borrow at all, because money-lenders are worried whether the firm will be able to repay them. A low debt ratio of, say, 0.50 is preferable, especially to prospective investors, as it indicates safety of the creditor's capital and general financial strength of the firm. It would be easier for an established publisher or a public company to raise debt than a new or private firm because the former is likely to have more assets than the latter.

The debt ratio for the book publishing industry in Canada, as seen in Figure VII, has fluctuated annually. The decrease in this indicator between 1976 and 1977 would appear to be favourable to an investor, especially because in 1977 there was only a marginal difference between the industry's and the profit leaders' debt ratio. This would definitely appear to make the book publishing industry a favorable area for investment. This statement must be qualified because there is an exception for some firms. Once again, there is a discrepancy between the large and small publisher segments. In 1977 the small category had a debt ratio of 0.82, while for the large category the ratio was 0.57 (Table 22). This would seem to indicate that small publishing houses have greater difficulty in attracting investors. This statement is further substantiated when a comparison of the large and small categories is made with the profit leaders. In 1977 the profit leaders had a debt ratio of 0.54. When the profit leaders are compared to both the small and large categories, it is easily seen that the small publishers would have had problems attracting investors, while on the other hand, the large publishers should have experienced little or no difficulty attracting outside investment because their debt ratio was almost equivalent to the profit leaders.

The foreign-owned segment will have also experienced little difficulty obtaining financing. Between 1975 and 1977, the debt ratio of foreign-owned publishers was equal to or below that of the profit leaders, while the Canadian-owned group had a substantially higher debt ratio than both the profit leaders and the foreign-owned firms throughout the period (Table 24).

An overall analysis can be made for 1976 and 1977 based on the current ratio, the quick ratio, and the debt ratio. It can be seen that the industry used some of its current assets to alleviate its debt position. In 1977 both the debt ratio and current ratio declined just under 10% of their 1976 level, indicating that publishers may have used some current assets such as cash and securities to pay debts.

Inventory Turnover

The inventory turnover is another very important indicator that must be taken into consideration. The

doit payer davantage en intérêts sur ses emprunts, ou que sa situation ne lui permet même pas d'emprunter, les créanciers craignant de ne pouvoir être remboursés. Un ratio d'endettement peu élevé (0.50 par ex.) est préférable, surtout aux yeux des investisseurs, car il témoigne de la solvabilité de l'entreprise et de sa vitalité financière. Il serait plus facile d'emprunter pour une maison d'édition déjà existante ou pour une compagnie du secteur public que pour une nouvelle entreprise ou une compagnie privée, car les premières disposent en général d'un actif plus considérable.

Dans l'industrie canadienne de l'édition du livre, le ratio d'endettement a varié chaque année (figure VII). La baisse enregistrée entre 1976 et 1977 aurait été un indice favorable aux yeux d'un investisseur, en 1977 surtout, car il n'y a eu qu'une légère différence entre le ratio d'endettement de l'ensemble de l'industrie et celui des maisons d'édition les plus rentables. Cela semblerait donc indiquer que l'industrie de l'édition du livre est un secteur propice aux investissements. Il faut toutefois faire des réserves, car certaines entreprises font exception. Il y a en effet des différences entre les petites et les grandes entreprises. En 1977, le ratio d'endettement des petites maisons d'édition s'est chiffré à 0.82, contre 0.57 dans le cas des grandes entreprises (tableau 22). Cela semble révéler que les petits éditeurs ont plus de difficulté à attirer les investisseurs. En comparant la situation des petites et des grandes entreprises à celle des maisons d'édition les plus rentables, on constate que c'est bel et bien le cas. En 1977, le ratio d'endettement des maisons les plus rentables s'est élevé à 0.54. On voit donc aisément que les petits éditeurs doivent avoir eu du mal à attirer les investisseurs, contrairement aux grands éditeurs qui ont sans doute eu peu de difficulté à cet égard ou n'en ont pas eu du tout, leur ratio d'endettement étant presque équivalent à celui des maisons les plus rentables.

Les entreprises sous contrôle étranger ont, elles aussi, probablement éprouvé peu de difficultés à obtenir du financement. Entre 1975 et 1977, le ratio d'endettement des entreprises de ce groupe a été égal ou inférieur à celui des maisons les plus rentables, tandis que celui des entreprises sous contrôle canadien a invariablement été beaucoup plus élevé que celui des maisons d'édition les plus rentables et des entreprises sous contrôle étranger (tableau 24).

L'analyse globale, pour 1976 et 1977, du ratio du fonds de roulement, de l'indice de liquidité et du ratio d'endettement révèle que l'industrie a utilisé une partie de ses éléments d'actif à court terme pour alléger ses dettes. En 1977, le ratio d'endettement et le ratio du fonds de roulement sont tombés un peu en-deçà de 10 % du niveau atteint en 1976, ce qui montre que les éditeurs ont probablement utilisé une partie de leur actif à court terme (encaisse et titres, par ex.) pour rembourser leurs dettes.

Rotation des stocks

Le coefficient de rotation des stocks est un autre indicateur très important qui doit être pris en considération. Il

inventory turnover shows the efficiency of inventory control, and is calculated by the cost of books sold divided by the average inventory for the given year. The inventory turnover ratio is an indication of how many times the inventory has changed in a year. A slow turnover such as once a year could indicate that the publisher overprinted. On the other hand, an excessively high turnover of 10 times a year would seem to indicate that either there is not enough stock on hand to meet all sales or, more commonly, that the publisher carried stock on consignment or on indent from the parent firm. This would be suggested by the short average time between inventory investment and the resulting sales transaction.

In Canada, the book publishing industry's inventory turnover decreased by 12%, from 2.06 times a year in 1975 to 1.84 times in 1977 (Table 27). In 1977 the entire industry reflected an inventory turnover close to that for profit leaders. This would indicate that the industry as a whole was not overstocked and was therefore keeping unnecessary and unprofitable investments to a minimum. It also indicates that the industry had enough stock on hand to meet prospective sales.

Once more, though, size of firm was an important factor. In examining the small and large categories inventory turnover, it was found that the small publisher group in 1977 had a turnover of 0.86, approximately one half of the industry's 1.84 and the profit leaders' 1.77. This would seem to indicate that the segment of small publishers had more inventory than they needed to meet their sales. On the other hand, the large publisher category experienced an inventory turnover of 1.99 in 1977, turning over their inventory more often than the profit leaders.

Total Asset Turnover

The total asset turnover ratio is an industrial indicator used to evaluate how well an industry is utilizing its total assets (cash, securities, inventory, plant and equipment, etc.) to generate sales. It is a measure of activity. The total asset turnover ratio is calculated by dividing net sales by total assets.

During the three-year period 1975 to 1977, the book publishing industry increased its total asset turnover ratio from 1.12 in 1975 to 1.29 in 1977 (Table 32). This seems to indicate that the industry made better use of its assets to generate book sales, but a comparison must be drawn between the industry and its profit leaders to examine if the industry used its assets at an optimum level. For all three years, the industry did not utilize its assets to the same extent as the profit leaders. In 1977 the industry's total asset turnover was 1.29, whereas the profit leaders achieved 1.69. It would therefore seem that, in general, the industry's net sales were not as high as they should have been for the value of assets involved.

permet d'évaluer l'efficacité du contrôle exercé sur les stocks, et est calculé en divisant le coût des livres vendus par le volume moyen des stocks pour une année donnée. Le coefficient de rotation des stocks indique combien de fois les stocks ont changé en l'espace d'un an. Si le roulement est lent (par ex., les stocks n'ont été renouvelés qu'une fois), il se peut que les livres aient été tirés à un trop grand nombre d'exemplaires. Par contre, un taux de roulement très élevé (10 fois dans l'année) peut signifier qu'il n'y a pas suffisamment de stocks pour répondre à la demande, ou, plus souvent, que l'éditeur détenait des stocks en consignation ou sous les termes d'un accord pour le compte de la société mère. Cette dernière hypothèse semble soutenue par le peu de temps s'écoulant entre l'investissement fait pour l'inventaire et la vente de ces stocks.

Au Canada, le coefficient de rotation des stocks de l'industrie a diminué de 12 % entre 1975 et 1977, passant de 2.06 fois par an à 1.84 fois (tableau 27). En 1977, le coefficient de rotation des stocks, pour l'ensemble de l'industrie, a été presque égal à celui enregistré pour les maisons les plus rentables. L'industrie semble donc n'avoir pas conservé de stocks trop volumineux et maintenait au minimum les investissements inutiles et peu avantageux. En outre, elle disposait quand même de stocks suffisants pour répondre à la demande.

Ici encore, la taille de l'entreprise a de l'importance. Le coefficient de rotation des stocks des petites maisons d'édition se chiffrait à 0.86 en 1977, soit presque la moitié de ceux qui ont été enregistrés pour l'ensemble de l'industrie (1.84) et pour les maisons d'édition les plus rentables (1.77). Cela semble indiquer que les stocks des petits éditeurs dépassaient leurs besoins. Par ailleurs, le coefficient de rotation des stocks des grandes maisons d'édition a atteint 1.99 en 1977, ce qui signifie qu'elles ont renouvelé leurs stocks plus souvent que les entreprises les plus rentables.

Rotation de l'actif total

Le coefficient de rotation de l'actif total est un indicateur industriel qui sert à évaluer jusqu'à quel point une industrie utilise efficacement son actif total (encaisse, titres, stocks, installations et matériel, etc.) pour vendre ses produits. C'est aussi une mesure de son activité. Pour l'obtenir, on calcule le quotient des ventes nettes par l'actif total.

Entre 1975 et 1977, le coefficient de rotation de l'actif total est passé de 1.12 à 1.29 pour l'ensemble de l'industrie (tableau 32). L'industrie, semble-t-il, utilise mieux son actif pour engendrer des ventes, mais il convient d'établir une comparaison avec les maisons les plus rentables pour déterminer si l'industrie optimise son actif. Pendant les trois années observées, l'industrie n'a pas tiré profit de son actif autant que les entreprises les plus rentables. En 1977, le coefficient de rotation de l'actif total de l'industrie a atteint 1.29, contre 1.69 dans le cas des entreprises les plus rentables. Par conséquent, les ventes nettes de l'industrie n'ont généralement pas été aussi élevées qu'elles auraient dû l'être, compte tenu de l'importance de l'actif en jeu.

The English and large publisher categories made more use of their total assets to generate sales than did the French, small-and medium-size groups (Tables 32 and 33). However, the asset turnover ratio for the group of Canadian-owned firms, between 1975 and 1977, was greater than that of the foreign-owned firms, indicating that the Canadian-owned segment utilized its total assets to generate sales to a greater extent than foreign-owned firms did.

Conclusion

It would appear, from examining the three year comparative income statement in this Industry Analysis that the book publishing industry in Canada exercised sound business practices during that period. The industry maintained its operating expenses at a reasonable level of 44% to 46% of net book sales, and brought about a steady decline in cost of books sold, thus achieving increased profits. The financial ratios, which help to attain a more complete picture of the financial operations of an industry, also seem to indicate that the book publishing industry is sound. The industry lowered its debt ratio in 1977, thereby making the industry more attractive to investors, and maintained in inventory turnover equitable to that of the more profitable firms. It would appear that the book publishing industry in Canada is in a healthy financial position, although there are discrepancies, as were mentioned briefly, between large and small categories, and language groups. These discrepancies are examined in more detail in the Company Analysis.

Without comparing the various categories with the profit leaders, it appears that the industry was able, in the period 1975 to 1977, to achieve creditable profits by increasing sales and decreasing or maintaining expenses at a constant proportion of net sales. For an investor, the profitable publishing firms were a good area of investment during that period.

Les entreprises de langue anglaise et les grandes entreprises ont davantage tiré profit de leur actif total pour engendrer des ventes que les entreprises d'expression française, ainsi que les petites et les moyennes entreprises (tableaux 32 et 33). Cependant, le coefficient de rotation de l'actif total des entreprises sous contrôle canadien a été supérieur à celui des entreprises sous contrôle étranger entre 1975 et 1977, ce qui montre que les entreprises canadiennes utilisent davantage leur actif total pour engendrer des ventes.

Conclusion

L'étude comparative des états des résultats effectuée dans cette section semble indiquer que l'industrie canadienne de l'édition du livre a géré efficacement ses opérations durant cette période. En effet, elle a maintenu ses dépenses d'exploitation à un niveau raisonnable (44 % à 46 % des ventes nettes de livres), et a réduit le coût des livres vendus de façon soutenue, ce qui lui a permis d'accroître ses bénéfices. Les ratios financiers, qui permettent de présenter une image plus complète des opérations financières d'une industrie, semblent indiquer que la situation de l'industrie du livre est saine. Celle-ci a réduit son ratio d'endettement en 1977, devenant ainsi un secteur plus intéressant pour les investisseurs, et elle a maintenu le coefficient de rotation de ses stocks à un niveau équivalent à celui des entreprises les plus prospères. Tout semble indiquer que l'industrie canadienne de l'édition du livre se trouve dans une bonne situation financière, bien qu'il existe des différences entre les petites et les grandes entreprises, et entre les maisons de langue anglaise et de langue française. Nous examinerons ces différences en détail dans la section consacrée à "l'analyse des entreprises".

Si l'on néglige les comparaisons avec les entreprises les plus rentables, il semble que les maisons d'édition sont parvenues de 1975 à 1977 à réaliser des bénéfices appréciable en augmentant leurs ventes, et en réduisant leurs dépenses ou en les maintenant à un niveau proportionnel à leurs ventes nettes. Pour un investisseur, les entreprises d'édition rentables ont été un secteur propice aux placements au cours de la période étudiée.

Part II

COMPANY ANALYSIS

Introduction

The preceding Industry Analysis was devoted to analysing the overall financial picture of the book publishing industry in Canada, through the use of industry indicators, namely the income statements and the financial ratios. This analysis will examine the profiles of typical publishing firms in Canada.

In the Industry Analysis the indicators are calculated by taking the aggregate figures of the 106 publishers, and calculating the various indicators to evaluate the overall health of the industry. The method of Industry Analysis as outlined in the Methodology provided an excellent basis for evaluating the book publishing industry in Canada, but the results do not necessarily apply to any one firm. For these financial statistics to be valid for any one publisher it is necessary to calculate the statistics by another method. The method used in this analysis will be known as the Company Analysis. In the previously discussed Industry Analysis, the various indicators were calculated from aggregate values. The Company Analysis gives each publisher an equal weight, resulting in "average" findings. For example, to calculate the current ratio (current assets divided by current liabilities) for a group of five publishers, the ratio is calculated for each publisher, added up, and then divided by five. Thus dollar values do not weight results towards the larger publishers — the ratios of larger publishers are equal in impact to the ratios of smaller publishers.

This analysis, like the Industry Analysis, will examine revenue and expenditures and various financial ratios.

Income Statement Analysis

Profit (Loss)

Profit or loss is the single most important item that concerns a company. It is a prime indication of the financial performance of the firm in a given year. Examining the profile of a typical publishing firm, it is seen that the average Canadian publisher was in a

Partie II

UNE ANALYSE DES ENTREPRISES

Introduction

L'analyse qui précède portait sur la situation globale de l'industrie canadienne de l'édition du livre; pour en dresser le portrait, on s'est servi d'indicateurs industriels, c'est-à-dire des états des résultats des entreprises en question et de ratios financiers. L'analyse qui suit sera consacrée à l'étude des profils des maisons d'édition types au Canada.

Dans l'analyse de l'industrie, on a calculé les indicateurs au moyen des chiffres globaux recueillis auprès de 106 éditeurs afin d'évaluer la vitalité de l'ensemble des maisons d'édition. Cette méthode, comme nous le soulignons dans la Méthodologie, a constitué une base excellente pour l'évaluation de l'industrie canadienne de l'édition du livre, mais ses résultats ne s'appliquent pas nécessairement à chacune des entreprises. Pour que les statistiques reflètent la situation particulière de chaque maison d'édition, il faut les analyser à l'aide d'une autre méthode. Nous désignerons la méthode utilisée ci-après sous le nom d'analyse des entreprises. Au lieu de calculer les divers indicateurs à partir de valeurs globales, on accordera une importance égale à chaque maison d'édition, afin d'obtenir des moyennes. Par exemple, pour calculer le ratio du fonds de roulement (actif à court terme divisé par le passif à court terme) d'un groupe de cinq maisons d'édition, on déterminera le ratio de chaque éditeur, on fera la somme des chiffres obtenus, que l'on divisera ensuite par cinq. De cette façon, les grandes maisons d'édition ne pèseront pas plus lourd dans la balance, malgré leur importance, car leurs ratios auront le même poids que ceux des entreprises de moindre envergure.

L'analyse des entreprises, comme celle de l'industrie, fera état des recettes et des dépenses, ainsi que de divers ratios financiers.

Analyse des états des résultats

Bénéfices (pertes)

Les bénéfices et les pertes sont les éléments qui préoccupent le plus les entreprises. Ce sont eux qui reflètent le mieux leur situation financière pour une année donnée. L'examen du profil d'une entreprise type révèle que l'éditeur moyen se trouve dans une bien piètre situation au Canada et

very poor profit position in two of the three years reported on. In 1976 and 1977 a typical publisher earned less than 2% pre-tax profit (as a per cent of net book sales) (Table 37). After taxes, the average publisher may have earned almost nothing for his efforts. This would seem to support the statement made by Jack Cole, which was quoted in the Industry Analysis.

"But, as in all areas of the economy, the book trade is subject to laws of 'the rich get richer' variety".¹ In 1977 the typical small publisher (whose book sales were less than \$200,000) suffered a loss of 6% of net book sales, while the typical large publishing house earned a 6% pre-tax profit (Tables 39, 40 and 41). A 6% pre-tax profit is still low, especially when a more profitable firm in the industry (a typical profit leader) earned a 28% pre-tax profit in 1977 (Table 38). The causes of the low profit earned by most publishers will be discussed later in this analysis.

In the preceding Industry Analysis, it was found that the pre-tax profit in 1977 for the English-language firms was 14% of net book sales, while the French-language publishers achieved only 6%. In examining the pre-tax profit for a typical English publisher as given by the Company Analysis method, in 1977, the pre-tax profit was only 1% of net book sales, while the profit for the French counterpart was nearly 4% (Tables 42 and 43). Profits dropped over the three-year study period for English publishers, while profits were generally unstable for the French. However, the reader should be cautioned when examining the French publishers' statistics because of their small population and poor response rate.

In analysing the profit and loss for a typical publisher, it seems that, individually, most publishers suffered losses in 1977. However, foreign-owned firms earned substantially greater profits than Canadian-owned firms (Tables 44 and 45). In 1977, the typical foreign-owned firm earned a pre-tax profit of 7% of net book sales, compared to an average loss of 0.4% for the typical Canadian-owned firm (Figure VIII).

Companies that sold only their own books showed an average of 0.2% profit in 1977; those that engaged in exclusive distribution of other publishers' books in addition to publishing their own books showed 3.5% profit on the average (Tables 46 and 47). For the

ce pour deux des trois années rapportées. En 1976 et 1977, les bénéfices avant impôts de l'éditeur type ne figuraient que pour 2 % de ses ventes nettes de livres (tableau 37), ce qui veut dire qu'il ne lui restait presque plus rien, une fois l'impôt payé. Cela semble donc corroborer les affirmations de Jack Cole, citées dans l'analyse de l'industrie.

L'édition du livre, comme toutes les activités économiques, est soumise aux principes du genre "l'argent attire l'argent"¹. En 1977, le petit éditeur type (entreprise dont les ventes de livres sont inférieures à \$200,000) a subi des pertes moyennes équivalant à 6 % de ses ventes nettes de livres, tandis que la grande maison d'édition type a déclaré des bénéfices avant impôts représentant 6 % de ses ventes nettes (tableaux 39, 40 et 41). Une marge bénéficiaire de 6 % avant impôts représente quand même un faible bénéfice, surtout si l'on considère que l'entreprise la plus rentable type a déclaré des bénéfices avant impôts équivalents à 28 % de ses ventes nettes en 1977 (tableau 38). Nous discuterons plus tard des causes de la situation peu florissante de la plupart des maisons d'édition.

L'analyse de l'industrie a fait ressortir que les bénéfices avant impôts des entreprises de langue anglaise ont représenté 14 % de leurs ventes nettes de livres en 1977, tandis que ceux des entreprises de langue française n'ont compté que pour 6 %. Si l'on examine la situation de la maison d'édition type de langue anglaise par le biais de l'analyse des entreprises, on constate que ses bénéfices avant impôts ont figuré pour 1 % seulement de ses ventes nettes de livres en 1977, tandis que la proportion correspondante pour la maison d'édition type de langue française s'est établie à près de 4 % (tableaux 42 et 43). Du côté anglais, les bénéfices ont diminué continuellement de 1975 à 1977, tandis que du côté français, ils ont généralement été instables. Les lecteurs devront cependant interpréter les statistiques de ces dernières entreprises avec prudence, en raison de la taille restreinte de la population observée et du taux de réponse peu élevé.

L'analyse des bénéfices et des pertes d'une maison d'édition type semble montrer que, pris individuellement, la plupart des éditeurs ont subi des pertes en 1977. Les entreprises sous contrôle étranger ont touché des bénéfices largement supérieurs à ceux des entreprises sous contrôle canadien (tableaux 44 et 45). En 1977, l'entreprise type sous contrôle étranger touchait des bénéfices avant impôts représentant 7 % de ses ventes nettes de livres, alors que l'entreprise type sous contrôle canadien subissait des pertes égales à 0.4 % de ses ventes nettes (figure VIII).

Les bénéfices des éditeurs qui ne se sont consacrés qu'à l'édition ont représenté en moyenne 0.2 % de leurs ventes nettes en 1977; par contre, les éditeurs qui se sont aussi chargés de la diffusion de livres en exclusivité ont déclaré des bénéfices représentant en moyenne 3.5 % de leurs ventes

¹ "1978: A watershed year for the book trade in Canada," *Quill and Quire*, Volume 45 (January 1979), page 4.

¹ "1978: A watershed year for the book trade in Canada", *Quill and Quire*, volume 45 (janvier 1979), page 4.

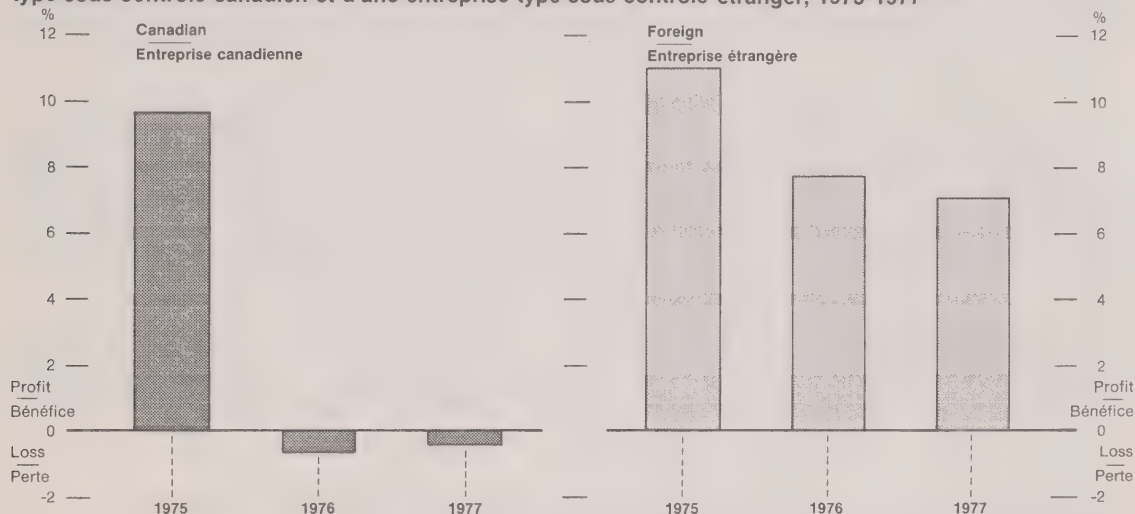
most part, foreign-owned publishers tended to do more exclusive distribution than Canadian-owned publishers. This may provide an explanation for the higher profits of the foreign-owned publishers, as investment costs are usually lower on imported than Canadian books.

(tableaux 46 et 47). Dans la plupart des cas, les maisons d'édition sous contrôle étranger ont tendance à diffuser davantage de titres en exclusivité que les maisons d'édition sous contrôle canadien. Cela peut expliquer l'écart entre les bénéfices réalisés par ces deux groupes d'entreprises, étant donné que l'investissement requis pour les livres importés est généralement moindre que pour les propres livres.

Figure VIII

Pre-tax Profit/Loss (as a Percent of Net Book Sales) for a Typical Canadian-Owned and Foreign-Owned Firm, 1975-1977⁽¹⁾

Bénéfices/pertes avant impôts (en pourcentage des ventes nettes de livres) d'une entreprise type sous contrôle canadien et d'une entreprise type sous contrôle étranger, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Pre-tax profit (loss) divided by net book sales for each publisher, aggregated, then divided by the number of publishers analysed.

(1) Bénéfices (pertes) avant impôts divisés par les ventes nettes de livres pour chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

Grants have become a life saver for many publishing firms, in particular for those who do minimal exclusive distribution, concentrating instead on own book sales, where costs are usually higher. These publishers include many who are small in size, and Canadian-owned. If these publishers had to operate without the assistance of grants or other direct aids many of them would go bankrupt in a very short period of time.

It is necessary to examine the various revenue and expenditure items in order to explain why the profit position is so poor for the various categories.

Revenue

Revenue is the total of income from all sources: sales, sundry income, sale of rights, and grants. Between 1976 and 1977 the typical publisher in Canada

Les subventions sont devenues une bouée de sauvetage pour bien des maisons d'édition, surtout celles qui diffusent peu de livres en exclusivité et se concentrent surtout sur l'édition de leurs propres titres, ce qui entraîne généralement des coûts plus élevés. Ce groupe comprend un grand nombre de petites entreprises sous contrôle canadien. Si ces éditeurs devaient se passer des subventions et des autres formes d'aide financière directe, un bon nombre d'entre eux feraient faillite en très peu de temps.

Il est nécessaire d'examiner les divers postes de recettes et de dépenses pour comprendre pourquoi les entreprises des diverses catégories touchent des bénéfices aussi peu élevés.

Recettes

Les recettes sont l'ensemble des sources de revenu comme les ventes, les recettes diverses, les ventes de droits et les subventions. Entre 1976 et 1977, le total des recettes autres que

increased his total other income (sum of sale of rights, grants, and sundry income) from 10% of net book sales in 1976 to nearly 13% in 1977. This was mainly attributed to the proportional increase in sundry income and sale of rights. While grants and other direct aids received by the typical publisher represented a substantial proportion of other income, (45% in 1977), this percentage was nearly the same as it was in 1976.

Other income was an important source of revenue for many publishers, but not for all. In the case of a typical foreign-owned publisher, other income represented less than 1% of 1977 net book sales, while the typical Canadian-owned publisher received almost 18% of net book sales from other sources.

Small publishers relied most heavily on other sources of income to stay in business. In 1977 a typical small publisher's other income represented 27% of net book sales. The main source of this other income was from grants and direct aids. On the other hand, other income for a typical large publisher amounted to only 2% of net book sales.

While the relation of other sources of income to net book sales is one evocative factor found in this profit analysis, publishers' expenditures were at least equally important.

de ventes de livres d'une maison d'édition type au Canada (somme des recettes au titre des ventes de droits, des subventions et des recettes diverses) est passé de 10 % à près de 13 % du montant net des ventes de livres. Cette hausse a été surtout attribuable à l'augmentation proportionnelle des recettes diverses et des ventes de droits. Même si les subventions et les autres formes d'aide financière directe ont représenté une part appréciable des autres recettes de l'éditeur type (45 % en 1977), le pourcentage a peu varié comparativement à 1976.

Les autres recettes constituent une source de revenu importante pour de nombreux éditeurs, mais pas pour tous. En effet, elles représentent moins de 1 % du montant net des ventes d'une maison d'édition type sous contrôle étranger, contre près de 18 % dans le cas d'une maison d'édition type sous contrôle canadien.

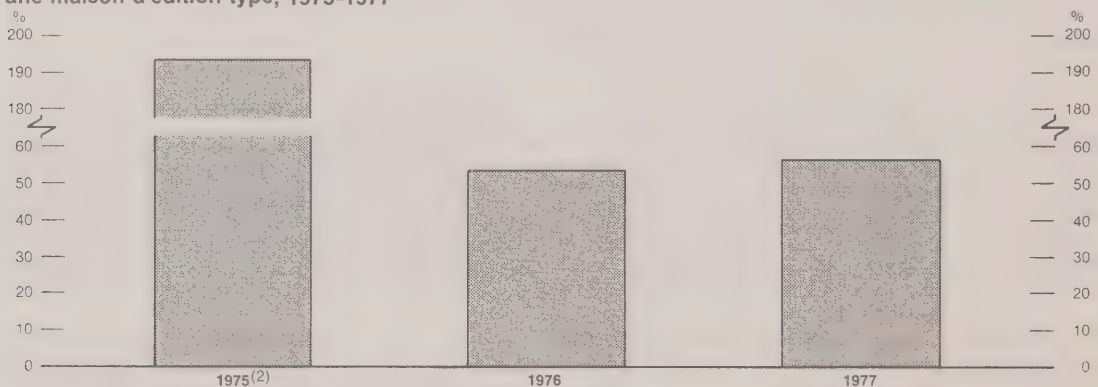
Les petites entreprises ont compté principalement sur les autres sources de revenu pour assurer leur survie. En 1977, les autres recettes d'une petite maison d'édition type représentaient 27 % de ses ventes nettes de livres. Ces recettes provenaient surtout des subventions et des autres formes d'aide financière directe. Par ailleurs, les autres recettes d'une grande maison d'édition type comptaient pour seulement 2 % de ses ventes nettes de livres.

Le rapport entre les autres sources de revenu et les ventes nettes de livres est un des aspects de l'analyse des bénéfices; les dépenses en constituent un élément au moins aussi important.

Figure IX

Operating Expenditures (as a Percent of Net Book Sales) for a Typical Publisher, 1975-1977⁽¹⁾

Dépenses d'exploitation (en pourcentage des ventes nettes de livres) d'une maison d'édition type, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Operating expenditures divided by net book sales for each publisher, aggregated, then divided by the number of publishers analysed.

(1) Dépenses d'exploitation divisées par les ventes nettes de livres pour chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

(2) In 1975, publishers reported extremely high operating expenditures. This is likely due to the incorrect inclusion of data relating to non-book publishing activities by some publishers. This problem was cleared up by 1976, the second year that the survey requested financial information. The reader should therefore not compare operating expenditures for 1975 with any other year.

(2) En 1975, des éditeurs ayant apparemment inclus des montants se rapportant à des activités autres que l'édition du livre sous la rubrique des dépenses diverses, le total des dépenses d'exploitation s'en trouve gonflé. Cependant à partir de 1976 cette situation a été éclaircie. On ne peut donc pas comparer les chiffres des dépenses d'exploitation de 1975 avec ceux des années ultérieures.

Expenditures

Operating Expenditures

A book publisher's operating expenditures are all the expense items attributed to book publishing and/or distribution that cannot be directly related to a specific title, for example, general administration, and interest expense. Between 1976 and 1977 the typical publisher in Canada faced a minor increase in operating expenditures (Figure IX) from 54% to 57% of net book sales. This is different from the findings in the Industry Analysis (45% and 46%), but the reader must note that in the Industry Analysis the results are heavily weighted by large publishers, whereas in this analysis the results are averaged for all firms, thereby providing statistics for a profile of a typical firm.

The total operating expenditures as a percentage of net book sales for the more profitable firms in the industry, known as the profit leaders, was generally lower than it was for the typical publisher. In 1976 the typical profit leader spent only 42% of his book sales on operating expenditures, a substantial difference from the typical publisher's profile of 54%. In 1977 operating expenditures increased for both the typical publisher and the typical profit leader, but still remained relatively lower for the profit leader. Again, it must be repeated, the profit leaders more frequently were involved in exclusive distribution in addition to publishing. Exclusive distribution tended to bring down expenditures associated with sales.

In 1977 the average small publisher in Canada spent an exorbitant 69% of net book sales on operating expenses, while the typical large publisher spent only 47%. The small publisher's high operating costs in relation to sales goes far to account for his profit being so poor even when he received an injection of grants.

In the profit and loss analysis it was found that English-language firms in Canada had a lower profit in 1977 than their French counterparts. This finding must be viewed with caution due to the poor response rate of French publishers.

On the other hand, the typical foreign-owned publisher achieved a far higher profit than the typical Canadian-owned firm. How did this come about? One reason may be that Canadian-owned publishers spent proportionally far more on operating expenditures than did foreign-owned firms (Tables 44 and 45). Canadian-owned publishers in 1977 spent twice as large a percentage of net sales on each of design and production, general editorial costs and royalties, and three times as great a percentage on bank charges and interest, as did foreign-owned firms. These facts constitute one reason why foreign-owned firms achieved greater profits than their Canadian counterparts.

Dépenses

Dépenses d'exploitation

Les dépenses d'exploitation d'une maison d'édition regroupent toutes les dépenses imputées à l'édition et à la distribution du livre, mais qui ne peuvent être attribuées directement à un titre en particulier, par exemple, les frais d'administration générale et les intérêts. Entre 1976 et 1977, les dépenses d'exploitation de l'éditeur type ont en général peu augmenté (figure IX), leur proportion des ventes nettes étant passée de 54 % à 57 %. Cela diffère des résultats de l'analyse de l'industrie (45 % et 46 %), mais on se souviendra que ceux-ci sont très biaisés à cause de l'importance accordée aux grandes entreprises. Dans le cas présent, on a établi des chiffres moyens pour l'ensemble des maisons d'édition, dépeignant ainsi la situation d'une maison d'édition type.

Les dépenses d'exploitation totales des entreprises les plus rentables, en proportion des ventes nettes de livres, ont en général été inférieures à celles de la maison d'édition type. En 1976, l'entreprise type parmi les plus rentables n'a affecté que 42 % de ses ventes de livres aux dépenses d'exploitation, comparativement à 54 % dans le cas de la maison d'édition type; cela représente une différence appréciable. En 1977, les dépenses d'exploitation ont augmenté tant du côté de l'éditeur type que de l'entreprise type la plus rentable, mais celles de cette dernière sont demeurées relativement plus faibles. Mentionnons de nouveau que les entreprises qui se consacrent à la diffusion de livres en exclusivité, outre l'édition, sont plus nombreuses dans le groupe des entreprises les plus rentables. Or, cette activité a généralement pour effet de réduire le coût des livres vendus.

En 1977, les dépenses d'exploitation d'une petite maison d'édition type ont figuré pour une proportion exorbitante (69 %) de ses ventes nettes alors que celles de la grande maison d'édition n'ont compté que pour 47 % de ses ventes nettes. Le niveau élevé des frais d'exploitation par rapport à ses ventes explique pourquoi les bénéfices du petit éditeur sont si modestes, malgré l'apport de subventions.

Dans l'analyse des bénéfices et des pertes, on a constaté que les entreprises de langue anglaise ont touché des bénéfices inférieurs à ceux des entreprises de langue française, en 1977. Il faut formuler des réserves à l'égard des statistiques produites, car le taux de réponse a été faible du côté français.

Par ailleurs, comment expliquer que les entreprises sous contrôle étranger parviennent à réaliser des bénéfices beaucoup plus considérables que ceux des entreprises sous contrôle canadien? Il se peut que ces dernières entreprises consacrent proportionnellement une part beaucoup plus grande de leur budget aux dépenses d'exploitation que les entreprises sous contrôle étranger (tableaux 44 et 45). En 1977, les entreprises sous contrôle canadien ont, en proportion, dépensé, en pourcentage des ventes nettes, le double des entreprises sous contrôle étranger en frais de création et production, d'édition et rédaction, et en droits d'auteur, et le triple en frais et intérêts bancaires. Cela suffit pour expliquer en partie pourquoi les entreprises sous contrôle étranger ont réalisé des bénéfices supérieurs à ceux des entreprises sous contrôle canadien.

Why did Canadian-owned firms spend proportionally more on these expense items than foreign-owned firms? In some cases foreign-owned firms may have adapted titles in Canada that had already been published by their parent firms. The development expenses (such as design and production, editorial, and promotion) might then have been spread over two markets, Canada and the country of the parent firm, thereby reducing overall operating expenditures.

Although this brief analysis illuminates some of the details of why firms in different categories achieved different profits, it is necessary to examine the most important expense item incurred by a publisher — the cost of books sold.

Cost of Books Sold

The cost of books sold is the most important single expense item incurred by a publisher. It is made up of expense items such as printing, paper and binding costs, editorial costs, and design costs that are directly related to the production of a single title.

The typical publisher in Canada maintained the cost of books sold from 1975 to 1977 at just under 55% of net book sales. This is considerably higher than the typical profit leader, whose cost of books sold did not surpass 48% of net book sales.

Pourquoi les entreprises sous contrôle canadien ont-elles dépensé, proportionnellement, davantage à ces postes que les entreprises sous contrôle étranger? Dans certains cas, il se peut que ces dernières aient imprimé au Canada des adaptations de titres qui avaient déjà été publiés par leurs sociétés mères. Les frais d'élaboration (conception et production, rédaction et publicité, par exemple) peuvent ainsi avoir été absorbés par les deux marchés, soit le marché canadien et celui du pays où se trouve la société mère, ce qui réduit d'autant les dépenses d'exploitation globales.

Bien que cette brève analyse mette en lumière certaines causes des variations des bénéfices touchés par les entreprises des diverses catégories, il faut examiner l'article de dépenses le plus important des maisons d'édition, soit le coût des livres vendus.

Coût des livres vendus

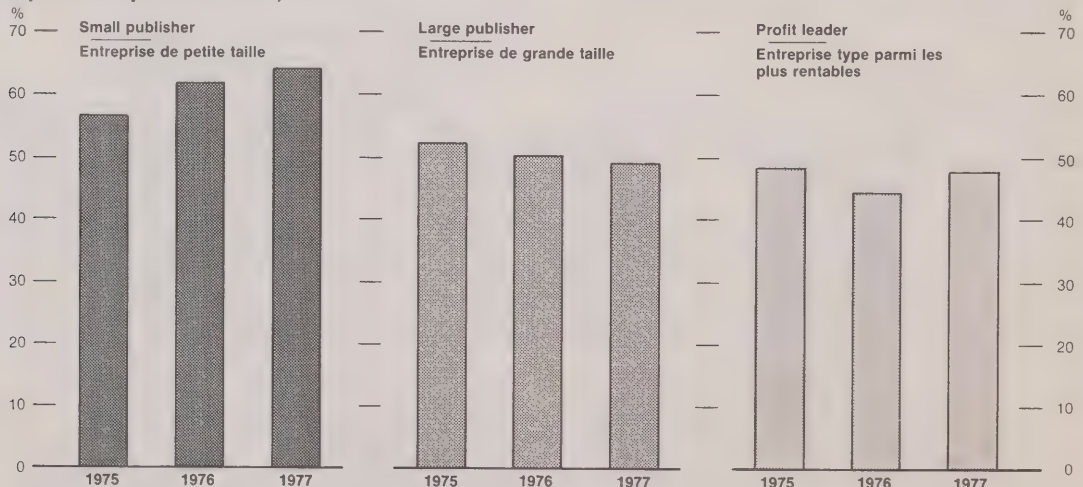
Le coût des livres vendus est le principal poste de dépenses des maisons d'édition. Cela comprend les frais d'impression, le coût du papier et de la reliure, les frais de rédaction et les frais de conception directement imputables à la production d'un ouvrage donné.

Entre 1975 et 1977, le coût des livres de l'éditeur type au Canada s'est maintenu légèrement au-dessous de 55 % de ses ventes nettes de livres. Cette proportion est considérablement supérieure à celle enregistrée dans le cas de l'entreprise type la plus rentable, qui n'a pas dépassé 48 % du volume net des ventes pendant la période de référence.

Figure X

Cost of Books Sold (as a Percent of Net Book Sales) for a Typical Small and Large Publisher and Profit Leader, 1975-1977⁽¹⁾

Coût des livres vendus (en pourcentage des ventes nettes de livres) pour une entreprise type de petite taille et une entreprise type de grande taille, et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Cost of books sold divided by net book sales for each publisher, aggregated, then divided by the number of publishers analysed.

(1) Coût des livres vendus divisé par les ventes nettes de livres de chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

Although the typical firm in Canada showed a relatively high cost of books sold, once again the small publisher had a much higher percentage. In 1977 the typical small publisher spent 64% of net book sales on the cost of books sold, considerably higher than both the typical large firm (49%), and the typical profit leader (48%) (Figure X).

The statistics also indicate that the typical foreign-owned firm spent less on cost of books sold, as a per cent of net book sales, than the Canadian-owned firm. The former decreased the cost of books sold annually, from about 53% of net book sales in 1975 to under 48%, while for the typical Canadian-owned firm, the cost of books sold rose annually from a 1975 low of 56% of net book sales to 57% in 1977. These changes over time parallel the increasing significance of exclusive distribution sales for foreign-owned publishers, as their imported book sales grew as a per cent of total net sales. Generally, books produced in Canada had higher investment costs than imported books.

In 1977, the cost of books sold by the typical English firm was 54% of net book sales, while the typical French publisher spent 57%. The cost of books sold was 9 percentage points higher for the typical French publisher than for the typical profit leader, while the typical English publisher was operating a little closer to efficiency.

Financial Ratios

Current Ratio

The current ratio is a financial tool used to help evaluate a firm's ability to meet short-term obligations, such as taxes payable. The current ratio has been calculated by the Company Analysis method to achieve a profile of a typical publisher.

The current ratio fluctuated annually between 1975 and 1977, as illustrated in Figure XI. The increase in the current ratio between 1976 and 1977 would seem to indicate that publishers did not have a liquidity problem. However, when a comparison is drawn, for 1977, between the current ratio of the typical publisher, 2.51, and that of the typical profit leader, 3.54, it appears that the typical publisher in Canada may in fact have had difficulties meeting short-term demands by creditors during the 1975 - 1977 period (Table 48).

Likewise, the typical Canadian-owned firm had more problems in meeting its short-term obligations than did the foreign-owned firm, and the French-language firm was in a poorer position in relation to the English-language firm (Tables 49 and 50).

Quoique le coût des livres vendus ait été relativement élevé pour la maison d'édition type, il a été plus fort encore dans le cas du petit éditeur. En 1977, celui-ci a affecté 64 % de ses ventes nettes au coût des livres vendus, une proportion considérablement supérieure à celle enregistrée dans le cas de la grande entreprise (49 %), et de l'entreprise la plus rentable (48 %) (figure X).

Les statistiques révèlent en outre que l'entreprise type sous contrôle étranger a affecté une part moins grande de ses ventes nettes au coût des livres vendus que l'entreprise sous contrôle canadien. Ses coûts ont en effet diminué d'année en année, la proportion étant passée de 53 % en 1975 à moins de 48 % en 1977, tandis que l'inverse s'est produit dans le cas de l'entreprise sous contrôle canadien, la proportion correspondante ayant été portée de 56 % en 1975 à 57 % en 1977. Ces variations vont de pair avec l'accroissement des ventes de titres diffusés en exclusivité par les maisons d'édition sous contrôle étranger, étant donné que leurs ventes de livres importés ont augmenté par rapport à leurs ventes totales. En général, les livres produits au Canada nécessitent un plus grand investissement que les livres importés.

En 1977, le coût des livres vendus par l'entreprise type de langue anglaise a représenté 54 % de ses ventes nettes de livres, contre 57 % pour l'entreprise type de langue française. Il y a un écart de 9 points entre le coût des livres vendus par l'éditeur de langue française et la maison d'édition la plus rentable, tandis que l'écart est moindre pour l'éditeur de langue anglaise.

Ratios financiers

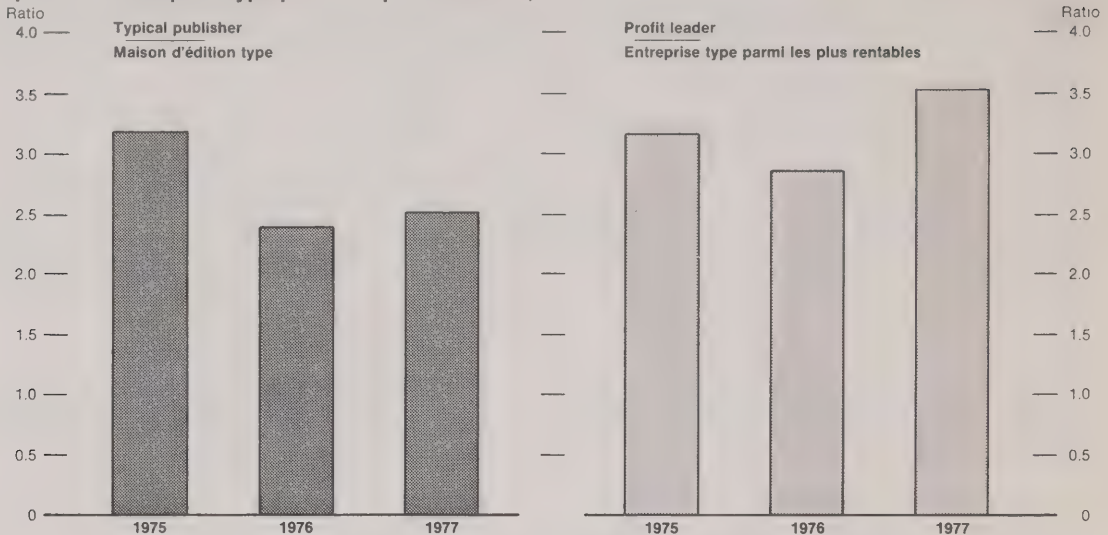
Ratio du fonds de roulement

Le ratio du fonds de roulement est un instrument financier qui aide à évaluer l'aptitude d'une entreprise à respecter ses engagements à court terme, comme les impôts à payer. On a calculé ce ratio au moyen de la méthode de l'analyse des entreprises afin de dresser le profil d'une maison d'édition type.

Entre 1975 et 1977, le ratio du fonds de roulement a varié chaque année (figure XI). La hausse enregistrée entre 1976 et 1977 semble montrer que les éditeurs n'ont pas eu de problèmes de liquidités. Cependant, si l'on compare la situation de l'éditeur type (ratio de 2.51) à celle de l'entreprise la plus rentable (3.54), il apparaît que le premier a peut-être bien éprouvé de la difficulté à rembourser ses dettes à court terme au cours de la période de 1975 - 1977 (tableau 48).

L'entreprise type sous contrôle canadien a probablement eu plus de difficulté à honorer ses engagements à court terme que l'entreprise sous contrôle étranger, tout comme l'entreprise de langue française par rapport à l'entreprise de langue anglaise (tableaux 49 et 50).

Figure XI

Current Ratio for a Typical Publisher and Profit Leader, 1975-1977⁽¹⁾**Ratio du fonds de roulement pour une maison d'édition type
et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975-1977⁽¹⁾**

(1) Current assets divided by current liabilities for each publisher, aggregated, then divided by the number of publishers analysed.

(1) Actif à court terme divisé par le passif à court terme de chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

Quick Ratio

The quick ratio, like the current ratio, is another method of testing for liquidity, with the same implications. The quick ratio is usually used to evaluate a firm's ability to meet financial obligations in a time period of 30 to 90 days, while the current ratio measures the firm's ability to meet short-term obligations usually within a year. The quick ratio has the same basic calculation as the current ratio except for one minor difference. For the quick ratio, the denominator is composed of assets easily disposed of, such as cash, securities and accounts receivable, whereas the current ratio also includes inventory.

In the current ratio analysis it was found that the typical publisher in the book publishing industry in Canada was having difficulty in meeting short-term obligations between 1975 and 1977. This finding is supported by the quick ratio. Throughout the three years, the typical publisher's quick ratio was below that for the profit leader – not a good sign. In 1977 the typical publisher had a quick ratio of 1.21 whereas the profit leader had a ratio of 1.51, a substantial difference. This would indicate that most publishers had problems in meeting short-term payments such as accounts payable (Table 52).

Indice de liquidité

L'indice de liquidité est un autre instrument qui permet d'évaluer la liquidité d'une entreprise, et il s'interprète de la même manière que le ratio du fonds de roulement. Ce ratio sert habituellement à évaluer l'aptitude d'une entreprise à respecter ses engagements financiers dans un délai de 30 à 90 jours, tandis que le ratio du fonds de roulement permet de déterminer l'aptitude d'une entreprise à répondre à ses engagements à court terme dans un délai d'un an, en général. Le calcul de cet indice ne diffère que légèrement de celui du ratio du fonds de roulement. Dans le premier cas, le dénominateur est composé des éléments de l'actif les plus faciles à réaliser, comme l'encaisse, les titres et les avances, ainsi que les comptes à recevoir, tandis que dans le second, les stocks sont inclus.

L'analyse du ratio du fonds de roulement a révélé que la maison d'édition type au Canada a éprouvé de la difficulté à faire face à ses engagements à court terme entre 1975 et 1977. L'analyse de l'indice de liquidité corrobore cette constatation. Au cours des trois années observées, l'indice de liquidité de la maison d'édition type a été inférieur à celui de l'entreprise la plus rentable type, ce qui n'est pas bon signe. En 1977, l'éditeur type a enregistré un indice de liquidité de 1.21, contre 1.51 pour l'entreprise la plus rentable, ce qui représente une différence appréciable. Plusieurs éditeurs semblent avoir eu de la difficulté à rembourser leurs dettes à court terme, les comptes à payer par exemple (tableau 52).

In 1977, the typical English-language firm had a quick ratio of 1.33, compared to the profit leader's 1.51. The French-language publisher had a quick ratio of 0.75 in 1977, indicating that he probably experienced difficulty in meeting short-term obligations (Table 54).

Debt Ratio

The debt ratio, sometimes known as the debt to total assets ratio, is an indication of a firm's debt position in relation to its assets. The debt ratio is calculated by dividing total liabilities by total assets.

The typical book publishing firm in Canada experienced a high debt ratio in comparison with the industry's profit leaders for all three years, 1975 to 1977. In 1975 the typical publishing firm had a debt ratio of 0.70, marginally higher than the profit leader's 0.63. By 1977 the typical publisher faced a debt ratio of 0.71 while the typical profit leader had decreased his debt ratio to 0.51 (Table 58 and Figure XII). Investors prefer a low debt ratio, as the debt ratio indicates how much risk they face. Accordingly, the typical publisher may have experienced problems obtaining financing. If such a publisher did receive financing, in all likelihood he paid an above average interest rate.

En 1977, l'entreprise de langue anglaise type a enregistré un indice de liquidité de 1.33, comparativement à 1.51 dans le cas de l'entreprise la plus rentable. La même année, l'entreprise de langue française a eu un indice de liquidité de 0.75, ce qui témoigne des difficultés qu'elle a probablement rencontrées pour respecter ses engagements immédiats (tableau 54).

Ratio d'endettement

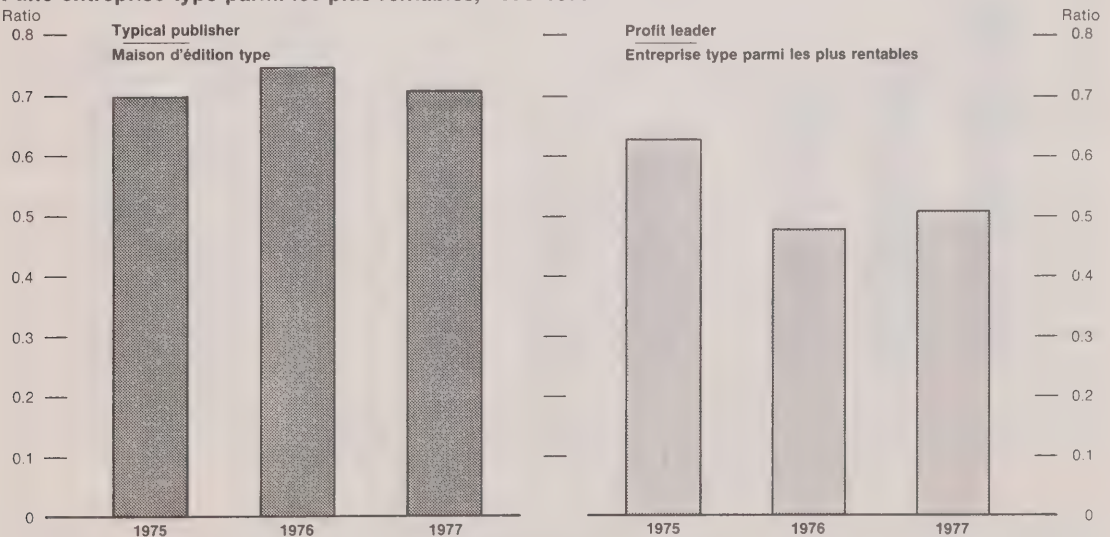
Le ratio d'endettement, parfois appelé aussi ratio du passif à l'actif, reflète la situation du passif d'une entreprise par rapport à l'actif. Il équivaut aux exigibilités totales divisées par l'actif total.

De 1975 à 1977, le ratio d'endettement de la maison d'édition type au Canada a été supérieur à celui de l'entreprise la plus rentable type. En 1975, l'éditeur type a enregistré un ratio d'endettement de 0.70, ce qui dépasse légèrement celui de l'entreprise la plus rentable (0.63). En 1977, les chiffres correspondants s'établissaient à 0.71 et 0.51 (tableau 58 et figure XII). Les investisseurs préfèrent que le ratio d'endettement soit faible, puisque celui-ci est un indicateur des risques qu'ils prennent en plaçant des capitaux dans une entreprise. Il se peut donc que l'éditeur type ait éprouvé de la difficulté à obtenir du crédit. Selon toute probabilité, celui qui en a obtenu dans ces conditions a dû payer des taux d'intérêt supérieurs à la moyenne.

Figure XII

Debt Ratio for a Typical Publisher and Profit Leader, 1975-1977⁽¹⁾

Ratio d'endettement pour une maison d'édition type et une entreprise type parmi les plus rentables, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Total debt divided by total assets for each publisher, aggregated, then divided by the number of publishers analysed.

(1) Montant total des dettes divisé par l'actif total de chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

The debt ratio, like the other ratios, changed according to differences in size of operations. Between 1975 and 1977, the typical small publisher faced extremely high debt ratios compared to the profit leader. In 1977 the typical small publisher had a debt ratio of 0.85, 63% higher than the profit leader's 0.51. The small publisher probably experienced great difficulty in obtaining financing, such as bank loans, whereas the typical large publisher, whose debt ratio was 0.64, probably obtained loans more easily.

English and French firms showed minimal differences in their debt ratio (Table 59).

However, ownership did have an effect on the debt ratio. Throughout the three years, the typical foreign-owned firm consistently showed substantially lower debt than the Canadian-owned firm. In 1977 the typical foreign-owned firm registered a debt ratio of 0.53, while the typical Canadian-owned firm faced a debt ratio of 0.79 (Table 60).

Le ratio d'endettement, comme les autres ratios, varie selon la taille de l'entreprise. Entre 1975 et 1977, le ratio d'endettement de la petite maison d'édition a été très élevé par rapport à celui de l'entreprise la plus rentable. En 1977, il a atteint 0.85 dans le premier cas, contre 0.51 dans le second, soit un écart de 63 %. La petite maison d'édition semble donc avoir éprouvé beaucoup de difficulté à obtenir du crédit (des emprunts bancaires, par exemple). Par contre la grande entreprise type, avec un ratio d'endettement de 0.64, a probablement eu plus de facilité pour obtenir des capitaux.

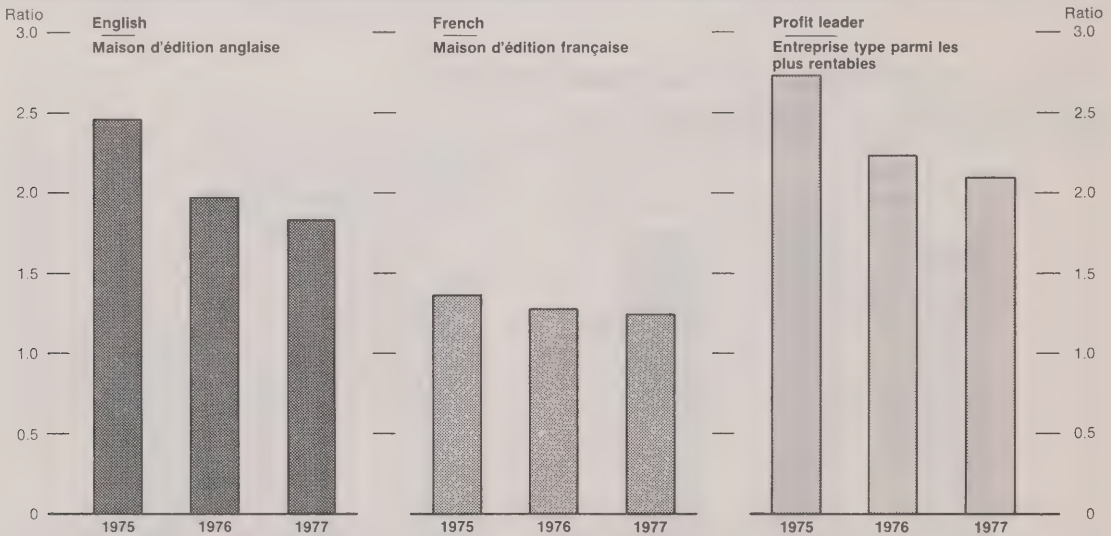
Il y a peu de différences entre le ratio d'endettement de l'entreprise de langue anglaise et celui de l'entreprise de langue française (tableau 59).

Cependant, le type de contrôle influe sur le ratio d'endettement. Au cours des trois années observées, l'entreprise sous contrôle étranger a toujours eu des dettes sensiblement inférieures à celles de l'entreprise sous contrôle canadien. En 1977, l'entreprise sous contrôle étranger type a enregistré un ratio d'endettement de 0.53, contre 0.79 pour l'entreprise sous contrôle canadien type (tableau 60).

Figure XIII

Inventory Turnover Ratio for a Typical English and French Publisher and Profit Leader, 1975-1977⁽¹⁾

Ratio de rotation des stocks pour une maison d'édition type de langue anglaise et une maison d'édition type de langue française, et pour une entreprise type parmi les plus rentables, 1975-1977⁽¹⁾



(1) Cost of books sold divided by the average inventory for each publisher, aggregated, and divided by the number of publishers analysed.

(1) Coût des livres vendus divisé par le volume moyen des stocks de chaque éditeur; la somme de ces chiffres est ensuite divisée par le nombre d'éditeurs pris en compte.

Inventory Turnover

The inventory turnover is a financial tool used to measure the efficiency of inventory control. The inventory turnover is calculated by the cost of books sold divided by the average inventory in one year. Cost

Rotation des stocks

Le coefficient de rotation des stocks est un instrument qui sert à déterminer l'efficacité du contrôle de l'inventaire. On le calcule en divisant le coût des livres vendus par les stocks moyens de l'année. On se fonde sur le coût des livres vendus

of books sold is used rather than the sales because inventories are valued in terms of their cost to the publisher. It is important to use the average inventory and not the year-end inventory, because the inventory may have fluctuated significantly during the year.

In 1977, the typical publisher had an inventory turnover of 2.08, not much different than the profit leader's 2.10 (Table 63). The typical English language firm had a high turnover of 1.84 (Table 64), which has declined annually since 1975. The typical French-language publisher maintained a level of 1.25 (Figure XIII). Differences are also found in the inventory turnover ratio for firms of different sizes. The small firm in 1977 had an inventory turnover of 1.60 while the average large firm had a turnover of 2.08. The typical foreign-owned firm also had a high turnover of 2.09 in 1977 while the Canadian-owned firm had 1.57 (Table 65). It can be seen that it was the large size, English-language, foreign-owned firm's group that had a high inventory turnover. It should be mentioned at this point that the data here pertain to all firms excluding those which sold on consignment, as the extremely high turnovers reported by these firms tended to skew results. (See footnote 2 on Tables 62-66.)

Total Asset Turnover

The total asset turnover is a reflection of how well a firm has utilized its assets with respect to net sales. The total asset turnover is equal to net sales divided by total assets.

Throughout the years 1975 to 1977, the typical publisher experienced a constant total asset turnover comparable to the profit leader. This indicates that, on the average, publishers in Canada have utilized their assets to the fullest extent to generate sales (Table 68).

There were certain discrepancies when publishers were sub-divided into categories. For instance, the small publisher had a total asset turnover of 1.06 in 1977, well below the 1.21 registered by the typical profit leader, and the large firm was above the profit leader's turnover with a total asset turnover of 1.59 (Table 68).

Both English- and French-language firms throughout the three years maintained total asset turnovers close to that of the profit leader's (Table 69).

The typical foreign-owned publisher in Canada also maintained a total asset turnover higher than that of the profit leader in 1977, of 1.21. The Canadian-owned publisher consistently maintained its total asset turnover at the same level, 1.17 in 1975, 1.18 in 1976 and 1.16 in 1977 (Table 70).

plutôt que sur les ventes, car les stocks sont évalués en fonction de leur coût pour l'éditeur. Il est important d'employer les stocks moyens et non les stocks de fin d'exercice, parce que leur volume peut fluctuer sensiblement au cours de l'année.

Le coefficient de rotation des stocks de la maison d'édition type a atteint 2.08 en 1977, ce qui diffère peu du coefficient enregistré dans le cas de l'entreprise la plus rentable, soit 2.10 (tableau 63). Le coefficient de rotation des stocks a été élevé chez l'éditeur type de langue anglaise, à savoir 1.84 (tableau 64) bien qu'en baisse constante depuis 1975. Il s'est maintenu à 1.25 dans le cas de l'éditeur type de langue française (figure XIII). On note aussi des différences selon la taille de l'entreprise. En 1977, on a enregistré un coefficient de 1.60 dans le cas de l'entreprise de petite taille, contre 2.08 pour l'entreprise de grande taille. Les chiffres correspondants pour l'entreprise sous contrôle étranger et pour celle sous contrôle canadien se sont établis à 2.09 et 1.57 respectivement (tableau 65). On constatera que c'est l'entreprise de grande taille, de langue anglaise et sous contrôle étranger qui a affiché un coefficient très élevé. Il faut noter ici que ces chiffres ne se rapportent qu'aux entreprises n'ayant pas vendu en consignation, l'importante rotation des stocks rapportée par ces entreprises biaiserait les ratios. (Voir la note 2 aux tableaux 62-66.)

Rotation de l'actif total

La rotation de l'actif total reflète le degré d'efficacité avec laquelle une entreprise a utilisé son actif en ce qui concerne ses ventes nettes. Le coefficient de rotation de l'actif total équivaut au quotient des ventes nettes par l'actif total.

Entre 1975 et 1977, le coefficient de rotation de l'actif total de l'éditeur type a été comparable à celui de l'entreprise la plus rentable. Les éditeurs ont, en moyenne, utilisé leur actif au maximum pour engendrer des ventes (tableau 68).

L'examen des diverses catégories d'entreprises fait cependant ressortir certaines variations. Par exemple, comme le fait voir le tableau 68, le coefficient de rotation de l'actif total de la petite maison d'édition type s'est établi à 1.06 en 1977, ce qui est inférieur aux niveaux enregistrés dans le cas de l'entreprise type parmi les plus rentables (1.21) et de l'entreprise de grande taille (1.59).

Au cours de la période visée par l'enquête, le coefficient de rotation de l'actif total s'est maintenu, du côté anglais et du côté français, à un niveau voisin de celui du coefficient de l'entreprise la plus rentable (tableau 69).

L'entreprise type sous contrôle étranger au Canada a aussi maintenu son coefficient de rotation à un niveau supérieur à celui du coefficient de l'entreprise type la plus rentable soit 1.21. Quant à l'entreprise type sous contrôle canadien, elle a maintenu son coefficient au même niveau: 1.17 en 1975, 1.18 en 1976 et 1.16 en 1977 (tableau 70).

Conclusion

In examining the comparative income statements, it is clearly seen that the typical publisher in Canada is in a very poor profit position. This is the result of high operating expenditures and cost of books sold coupled with small book sales.

The typical publisher experienced liquidity problems, as shown by the current and quick ratios, and also faced high debt ratios (in relation to the profit leaders), resulting in financing difficulties. However, when it came to utilizing assets to the utmost to generate book sales, the typical publisher in Canada was at a par with the more profitable publisher in Canada.

Although the financial situation for most publishers operating in Canada in 1975 to 1977 appeared to be gloomy, there were some who did quite well. The large publisher (net books sales greater than or equal to \$1 million) and the foreign-owned publisher managed to maintain financial stability. They both experienced modest profits in 1977, but these profits were substantially higher than for typical publishers in other categories. These two categories of publishers also appeared to have the more favourable liquidity, debt, and activity ratios. This indicates that large publishers and foreign-owned publishers would be the preferred investment areas for prospective investors, because they are more profitable and appear to be financially stronger than any of the other categories mentioned in this analysis.

During the period under review, the typical publisher experienced falling profits due to increases in operating expenditures – noticeable in design and production, fulfillment, warehousing and shipping, and general administration expenses. Hardest hit financially was the smaller firm. Throughout the three years, the typical small firm faced rising cost of goods sold and operating expenses which resulted in increasing losses.

The large publisher marginally decreased his cost of books sold annually but in turn faced increasing operating expenditures. His profits, on the average, dropped from 11% of net book sales in 1975 to 6% in 1977.

The typical foreign-owned publisher is the one who fared best. He experienced decreasing profits due to an increase in operating expenditures, but he achieved a higher level of pre-tax profits than any other category. The foreign-owned publisher has been able to maintain his pre-tax profit level by decreasing his cost of books sold as a per cent of net sales, and proportionally increasing his exclusive distribution sales.

Conclusion

L'étude comparative des états des résultats des maisons d'édition fait ressortir clairement que l'éditeur type au Canada est dans une bien piètre situation, sur le plan des bénéfices. Cela est attribuable aux niveaux élevés des dépenses d'exploitation et du coût des livres vendus, ainsi qu'au volume trop modeste des ventes de livres.

L'entreprise type eut des problèmes de liquidité, comme en témoignent le ratio du fonds de roulement et l'indice de liquidité, et elle a eu un niveau d'endettement élevé (comparativement à l'entreprise type parmi les plus rentables), ce qui lui a causé des difficultés financières. Cependant, elle a utilisé son actif aussi efficacement que la maison type la plus rentable pour engendrer des ventes.

Quoique la situation financière de la plupart des éditeurs au Canada de 1975 à 1977 semble sombre, certaines entreprises s'en tirent fort bien. La grande entreprise (ventes nettes de livres égales ou supérieures à \$1 million) et celle qui est contrôlée par des intérêts étrangers sont parvenues à conserver leur stabilité financière. En 1977, elles ont touché des bénéfices modestes, quoique largement supérieurs à ceux des maisons d'édition type des autres catégories. Elles se sont en outre classées en tête pour ce qui est de leur indice de liquidité, de leur niveau d'endettement et de leur ratio d'activité. Cela montre que ces deux groupes d'entreprises attireraient davantage les investisseurs, car elles sont plus rentables et leur vitalité financière semble plus grande que celle des autres catégories d'entreprises.

Au cours des années étudiées, la marge bénéficiaire de l'éditeur type s'est rétrécie, à cause de l'augmentation des dépenses d'exploitation (manifeste au chapitre des frais de conception et de production, des dépenses d'exploitation, d'entreposage et d'expédition, ainsi que des frais d'administration générale). L'entreprise type la plus durement touchée a été la plus petite: le coût de ses livres et ses dépenses d'exploitation se sont en effet accrus de 1975 à 1977, ce qui a alourdi ses pertes.

L'entreprise la plus rentable type a réussi chaque année à réduire légèrement le coût des livres vendus, mais elle a par contre subi une hausse des dépenses d'exploitation. Ses bénéfices ont en général diminué en proportion des ventes nettes de livres, pour passer de 11 % en 1975 à 6 % en 1977.

C'est la maison d'édition type sous contrôle étranger qui se trouve dans la meilleure situation financière. Quoique ses bénéfices aient aussi diminué à cause de l'augmentation des dépenses d'exploitation, elle a, dans l'ensemble, réalisé des bénéfices avant impôts supérieurs à ceux des entreprises des autres catégories. Elle est parvenue à maintenir ses bénéfices avant impôts au même niveau en réduisant le coût de ses livres, en pourcentage des ventes nettes, et en accroissant proportionnellement ses ventes de livres diffusés en exclusivité.

SUMMARY

The purpose of this publication was to examine the health of the book publishing industry in Canada in the period 1975 - 1977. Through an examination of the comparative income statements and financial ratios, calculated by the two methods (Industry Analysis and Company Analysis), it was found that publishers in almost every category were plagued with financial problems. Publishers in general had high operating expenses and cost of books sold in comparison with the more profitable firms in the industry.

In the Industry Analysis it was found that the book publishing industry in Canada was generally financially secure. However, in that Analysis the results were weighted by a few large publishers. When the same publishers were analysed in the Company Analysis, the profile of the typical publisher operating in Canada revealed that he earned negligible profits for his efforts. After paying taxes and extraordinary items, the typical publisher would have been left with almost nothing.

Small-sized publishers were consistently plagued with low profits and high expenses, in both analyses. The publishers who were financially successful were the large and foreign-owned firms.

This publication has tried to establish a standard of comparison so that publishers operating in Canada can have greater knowledge of their industry. The publication can be used as a management tool for financial decision making and as a decision making tool for government policy.

RÉSUMÉ

Cette publication visait à examiner la situation financière de l'industrie canadienne de l'édition du livre de 1975 - 1977. L'étude comparative des états des résultats et des ratios financiers, calculés au moyen de deux méthodes (analyse de l'industrie et analyse des entreprises), a révélé que les éditeurs de presque toutes les catégories sont aux prises avec des difficultés financières. Par rapport aux entreprises les plus rentables, les éditeurs ont en général été affectés par des frais élevés sur le plan des dépenses d'exploitation et du coût des livres vendus.

L'analyse de l'industrie nous a permis de constater que la sécurité financière de l'industrie est bonne, dans l'ensemble. Il faut toutefois se rappeler que dans cette analyse, les résultats sont biaisés par les chiffres de quelques grandes maisons d'édition. La méthode de l'analyse des entreprises a cependant révélé que l'éditeur type au Canada touche des bénéfices négligeables. Une fois les impôts et les dépenses extraordinaires payés, il ne lui reste presque plus rien.

Les résultats des deux analyses ont fait ressortir que les petites maisons d'édition ont des bénéfices peu élevés, mais des dépenses considérables. Ce sont les grandes maisons d'édition et les entreprises sous contrôle étranger qui se trouvent dans la meilleure situation.

Dans cette publication, nous nous sommes efforcés de présenter un élément de comparaison afin que les éditeurs du Canada apprennent à mieux connaître l'industrie de l'édition du livre. Les statistiques que nous avons fournies pourront aider les gestionnaires à prendre des décisions financières et les décisionnaires à formuler des politiques gouvernementales.

METHODOLOGY

The data for this publication were derived from the returns of 106 publishers operating in Canada who have consistently reported for the three-year period 1975 to 1977. The same publishers have been used for the three years in this study in order to obtain consistency and comparability in the results. By maintaining a stable population, any changes that occurred over that time may be more easily interpreted.¹

In 1977, total net book sales (publishers' own books and sales on an exclusive basis for other publishers) for all publishers in Canada are estimated by Statistics Canada to have been \$357.6 million.² The population of the 106 publishers reported net sales valued at \$309.2 million, representing 86% of the total estimated market. While this percentage indicates that the overall reliability of the data is high, the reader is advised to view with caution any information on French publishers appearing in this publication. Because of poor and inconsistent response by these publishers, only 24 French publishers were included in this study. These French publishers reported \$16.3 million in net book sales in 1977, accounting for only 46% of the estimated \$35.3 million² net book sales of all French publishers in Canada for that year.

In the Analysis section publishers have been classified by net sales ranges into small, medium and large firms. These categories are used to assess the effect the size of the operation has on activities of the firms. Furthermore, a group of publishers termed "profit leaders" has been presented separately. The profit leaders are those firms which achieved 10% or more return on net book sales in each year of the period under review. In 1977 there were 31 publishers in this category,³ representing 29% of all respondents and 49% of net book sales. The profit leader category has been added to provide a standard for comparison and to reveal some of the mechanics of successfully operating firms. Publishers may use the information provided by the profit leaders to compare their own results with those firms showing the greatest profits. This can perhaps help them by pointing out areas in which they could improve. Similarly, even firms included among the profit leaders can examine the statistics, and improve their knowledge of the industry

¹ While the maximum number of publishers' returns is thus 106, frequently certain publishers did not answer a specific question of the survey questionnaire. Thus the actual count of publishers for whom data was included in a particular table was often less than 106.

² Statistics Canada Catalogue 87-601, *Book Publishing: An Industry Analysis, 1977*, Table 1.

³ As in footnote 1, this count of 31 refers to the number of publishers in this category. They did not all provide the answers to each question of the survey, so the "number of publishers" which appear on each table provides the count of the number of publishers answering the relevant questions.

MÉTHODOLOGIE

Les données présentées dans cette publication ont été tirées des déclarations remises par les 106 maisons d'édition qui ont participé chaque année à l'enquête entre 1975 et 1977. Pour assurer la cohérence et la comparabilité des résultats, on a observé les mêmes entreprises au cours des trois années de référence. Ainsi, il a été plus facile d'interpréter les changements qui se sont produits pendant ce temps¹.

Statistique Canada estime à \$357.6 millions le montant total net des ventes de livres (ventes de propres titres et de livres importés diffusés en exclusivité) de l'ensemble des éditeurs en 1977². Les 106 éditeurs observés de 1975 à 1977 ont déclaré des ventes nettes de \$309.2 millions, soit 86 % du marché estimatif total. Cela montre que les données sont globalement très fiables, mais nous engageons les lecteurs à interpréter avec prudence les statistiques sur les maisons d'édition de langue française. Comme le taux de réponse a été faible dans leur cas et que les données recueillies étaient contradictoires, seulement 24 éditeurs d'expression française ont été pris en compte. Ces derniers, qui ont déclaré des ventes nettes totales de \$16.3 millions en 1977, n'ont contribué que pour 46 % des ventes nettes totales de l'ensemble des éditeurs de langue française, estimées à \$35.3 millions².

Dans les analyses, les maisons d'édition ont été réparties en fonction du volume de leurs ventes nettes afin de pouvoir être étudiées selon la taille. Les catégories utilisées (entreprises de grande taille, de taille moyenne et de petite taille) ont servi à évaluer l'effet de la taille d'une entreprise sur ses activités. De plus, un groupe de maisons d'édition désignées sous le nom d'"entreprises les plus rentables" a fait l'objet d'une étude distincte. Il s'agit là des entreprises qui ont réalisé 10 % de bénéfices ou plus sur leurs ventes nettes de livres pour chacune des trois années de référence. En 1977, 31 maisons d'édition appartenaient à cette catégorie³, elles représentaient 29 % de l'ensemble des enquêtés et ont été à l'origine de 49 % des ventes nettes. La catégorie des entreprises les plus rentables a été établie afin de fournir un élément de comparaison et de mettre en lumière certains mécanismes auxquels ces entreprises recourent pour mener leurs activités à bien. Les éditeurs pourront utiliser les renseignements recueillis auprès de ces entreprises pour comparer leur propre situation à celle des maisons qui réalisent les bénéfices les plus importants. Cela leur permettra peut-être de découvrir

¹ Même si l'univers, pour cette analyse, compte 106 maisons d'éditions, il arrive que certaines d'entre elles n'ont pas répondu à une question particulière. C'est ainsi que certains tableaux sont basés sur les réponses d'un nombre moindre d'éditeurs.

² Statistique Canada, *Édition du livre: Une analyse de l'industrie, 1977*, tableau 1 (n° 87-601 au catalogue).

³ Comme dans la note 1, le nombre 31 désigne le nombre d'éditeurs dans cette catégorie. Ceux-ci n'ont pas tous répondu à chacune des questions de l'enquête, donc le "nombre d'éditeurs" qui apparaît sur chaque tableau donne le nombre d'éditeurs ayant répondu aux questions pertinentes.

and the competition. Because the publishers have been grouped, confidentiality for all is preserved.

As this publication aims to measure the performance of the publishers over time, it was decided that the population of each size category should remain constant over the three-year study period.⁴ This would be done in spite of any changes in the publishers' net book sales over time. By keeping publishers in their same size categories over the three-year period, one could better measure their performance and eliminate any distortions caused by shifts from category to category. The 1975 net book sales became the classifying criteria, and publishers were consistently kept in the groups that described them in 1975. This also held true for classifying publishers who sold only their own books, and publishers who performed both "own book" sales and exclusive distribution activities. If a publisher sold only his own books in 1975, he remained in that category for the three-year study period.⁵ The respondents have been further classified by ownership and by language (English and French⁶).

This publication presents both income statements and financial ratios which, together, can provide an indication of the state of health of the book publishing industry in Canada. Two methods were used to calculate the income statement percentages and the financial ratios.

The first method, termed Industry Analysis, was used to provide global information on the industry as a whole. For this method the income statement data was aggregated for the percentage calculations. In other words, each revenue and expenditure item was aggregated and calculated as a percentage of the aggregated net book sales. Similarly, for the financial ratios, each aggregate dollar value for the industry was again divided by the appropriate aggregated item reported by the industry.

In the second method, a different procedure known as the Company Analysis, was used. Since the goal is to provide typical publishers' profiles, each publisher

les points qui pourraient être améliorés dans leur exploitation. Quant aux entreprises les plus rentables, elles peuvent aussi consulter les statistiques pour mieux connaître l'industrie de l'édition du livre et la concurrence qui s'y livre. Les maisons d'édition ayant été regroupées, la confidentialité des données a été sauvegardée.

Comme cette publication a pour but de mesurer le rendement des maisons d'édition dans le temps, il a été convenu de conserver la même population dans chaque groupe de taille pendant les trois années de référence⁴, peu importe les variations susceptibles de se produire dans les ventes nettes au cours de cette période. Ainsi, on a pu évaluer avec plus de justesse le rendement de chacune et éliminer les incompatibilités résultant des déplacements entre catégories. Les entreprises ont été classées une fois pour toutes dans les diverses catégories en fonction de leurs ventes de 1975. Le classement des entreprises selon qu'il se limitait à la vente de leurs propres titres ou selon qu'elles s'occupaient en outre de la diffusion de livres en exclusivité a été établi selon le même principe. Donc, si un éditeur ne vendait que ses propres titres en 1975, il est resté dans cette catégorie pendant toute la période observée⁵. Les éditeurs ont aussi été classés selon le contrôle et la langue d'édition (anglais ou français⁶).

Cette publication présente les états des résultats des entreprises ainsi que des ratios financiers qui, combinés, reflètent la situation de l'industrie de l'édition du livre. Deux méthodes ont servi au calcul des pourcentages et des ratios.

La première méthode, appelée méthode de l'analyse de l'industrie, a été utilisée pour fournir des renseignements globaux sur l'ensemble de l'industrie. Les données tirées des états des résultats ont été regroupées pour permettre le calcul des pourcentages. En d'autres termes, les chiffres de chaque poste de recettes ou de dépenses ont été additionnés, puis calculés en pourcentage du volume total des ventes nettes. De même, dans le cas des ratios financiers, chaque valeur globale en dollars pour l'industrie a été divisée par la somme des chiffres du poste approprié.

La deuxième méthode, appelée analyse des entreprises, repose sur un concept différent. Comme elle vise à permettre l'établissement des profils des maisons d'édition types, on a

⁴ The population in each category remained constant. However, the number of these respondents which answered a particular question varied, accounting for fluctuation in the "number of publishers" which appears on each table.

⁵ An exception to keeping publishers in the same category for the three years was made in the case of the profit leaders. Publishers were put into this category only if their pre-tax profits for that particular year were 10% or more.

⁶ A publisher is classified as English if the larger part of his net book sales comes from the sale of English books, and French if the larger part of his net book sales comes from the sale of French books. Publishers whose sales were mainly from books in languages other than English or French were excluded from this study for reasons of confidentiality.

⁴ La population de chaque catégorie demeure constante. Cependant, le nombre de répondants qui ont répondu à une question particulière varie, ce qui explique la variation dans le "nombre de répondants" qui apparaît dans chaque tableau.

⁵ La catégorie des entreprises les plus rentables fait cependant exception. Une maison d'édition faisait partie de cette catégorie, si ses profits, avant impôts, pour l'année à l'étude, étaient de 10 % ou plus.

⁶ La langue d'édition est l'anglais si les ventes nettes de l'éditeur proviennent principalement de la vente de livres anglais, et le français si les ventes nettes proviennent principalement de la vente de livres français. Les éditeurs dont les ventes sont imputables surtout à la vente d'ouvrages de langues autres que le français et l'anglais n'ont pas été pris en compte, pour des raisons de confidentialité.

in a group was given an equal weight in the results. This was accomplished by calculating the results for each publisher (be it the income statement percentages or the financial ratios) and then averaging the results for the group. Thus dollar values did not weight results towards the larger publishers — the ratios of larger publishers were equal in impact to the ratios of smaller publishers. This method better presents the “average” findings, or the profile for a particular group of publishers.

The two methods can of course, be examined independently or together. While many facets tend to agree, in other areas, such as a picture of the profit of the industry, two divergent views result. The reader who wishes to use these statistics must remember, therefore, what these methods are showing. The Industry Analysis shows the health of the publishing industry. The Company Analysis shows the health of the individual firms that form the industry.

accordé un “poids” égal à toutes les maisons d’édition appartenant à un groupe donné. Pour ce faire, on a calculé les résultats pour chaque éditeur (que ce soit les pourcentages des états des résultats ou les ratios financiers), puis on a fait la moyenne pour le groupe. Par conséquent, les valeurs en dollars n’ont pas biaisé les résultats vers les chiffres des entreprises de grande taille, et les ratios calculés pour ces dernières ont eu le même poids que ceux que l’on a obtenus pour les entreprises de petite taille. Cela a permis de mieux illustrer la situation de la moyenne des entreprises, c’est-à-dire de tracer le profil de l’entreprise type pour chaque groupe d’éditeurs.

Bien entendu, les résultats des deux méthodes peuvent être étudiées séparément ou en parallèle. Même si de nombreux éléments concordent, d’autres, comme les bénéfices réalisés par l’industrie, divergent. Les lecteurs désireux d’utiliser ces statistiques devront donc se rappeler les particularités des deux méthodes: la première fait état de la situation de l’industrie de l’édition du livre, tandis que la seconde présente la situation de chacune des entreprises qui composent cette industrie.

DEFINITIONS

Income Statement

The income statement is a reflection of the financial operation of a firm during an accounting period. The income statement presents the sources of revenue and expenditure for the accounting period, and the resulting profit or loss.

Revenue

Gross book sales. Are the publisher's value of books sold, excluding provincial retail sales taxes and consignments except for books that have been recorded as sold.

Returns and allowances. Are credits against gross sales issued for merchandise returned and allowances for future returns.

Net book sales. Represents the difference between gross book sales and returns and allowances. Net book sales provides the basis for establishing percentages on income and expenditure items to facilitate analysis of differences between years.

Cost of books sold. For own book sales, this includes all manufacturing cost incurred which are directly attributed to specific titles sold during the year. For imported books, royalties, supplier's mark-up, and landing charges are also included.

Gross margin on sales. Is the difference between net book sales and cost of books sold.

Sale of rights. Is total income received from the sale of rights.

Grants and other direct aids. Is the total value of assistance received by publishers, including title, operating, block, translation, and other grants, and subsidies for loan interest.

Sundry income. Represents other income derived from the activities of the book publisher, such as interest from bonds, etc., which is not attributable to sale of books or rights.

Total other income. Is the total of sales of rights, grants and other direct aids, and sundry income.

Expenditure

Operating expenditures. Are costs currently chargeable against revenue which are not directly charged to specific titles. Operating expenditures are separated into the following categories:

Editorial. Represents the total value of editorial expenses. Salaries are included.

DÉFINITIONS

État des résultats

L'état des résultats est un document qui présente les activités financières d'une entreprise pendant un exercice comptable. Il indique les sources des recettes et des dépenses pour la période en question, ainsi que les bénéfices ou les pertes qui en résultent.

Recettes

Montant brut des ventes de livres. Montant des ventes de livres de l'éditeur, moins la taxe de vente de détail provinciale et les frais de consignation, sauf pour les livres inscrits comme vendus.

Livres rendus et provisions pour retours. Crédits sur les ventes brutes pour la marchandise rendue et les provisions pour retours.

Montant net des ventes de livres. Différence entre le montant brut des ventes, d'une part, et les crédits pour les livres rendus et les provisions pour retours, d'autre part. Le montant net des ventes permet d'établir des pourcentages sur les postes de recettes et de dépenses pour faciliter l'analyse des variations d'une année à l'autre.

Coût des livres vendus. Pour les propres livres vendus, sont compris tous les frais de production directement imputables à des titres déterminés qui ont été vendus au cours de l'année; pour les livres importés, sont inclus les redevances, le bénéfice du fournisseur, et les frais de courtage.

Marge bénéficiaire brute sur les ventes. Différence entre le montant net des ventes et le coût des livres vendus.

Vente de droits. Recettes totales provenant de la vente de droits.

Subventions et autre aide financière directe. Montant total de l'aide reçue par les éditeurs, dont les subventions d'exploitation, les subventions pour un titre ou un ensemble de titres, les subventions pour traductions et autres, ainsi que les subventions couvrant les intérêts d'emprunts.

Recettes diverses. Recettes, provenant des activités d'une maison d'édition (comme les intérêts sur les obligations) qui ne sont pas attribuables à la vente de livres ou de droits.

Total des autres recettes. Total des recettes au titre des ventes de droits, des subventions et des autres formes d'aide financière directe, ainsi que des recettes diverses.

Dépenses

Dépenses d'exploitation. Frais débités des recettes, et non directement imputables à des titres en particulier. Les dépenses d'exploitation comprennent:

Rédaction. Montant total des frais de rédaction, salaires inclus.

Design and production. Are all the expenses applicable to design and production. Salaries are included.

Marketing, sales, and promotion. Includes advertising costs in all media, fees to advertising agencies, free copies of books, catalogues and marketing personnel's travel and entertainment expenses. Salaries are included.

Fulfillment, warehousing, and shipping. All invoicing, inventory control, shipping and warehousing expenses incurred to sell books. Salaries are included.

General administration. Includes expenses dealing with the overall administration of the firm including management and office staff supplies not charged to departments, bad debts written off, insurance and professional fees to accountants, lawyers and consultants. Salaries are included.

Bank charges and interest. Includes interest on bank loans, accounts payable, and notes payable. It does not include interest expense on real estate mortgages.

Royalties. Monies paid to authors as a result of the sale of books or the sale of rights.

Occupancy costs. Includes real estate taxes, heat, light, power, water, maintenance and repair, and rent or mortgage expense (including interest).

Depreciation. Includes all charges for depreciation and amortization of buildings and equipment. It also includes amortization of leasehold improvements.

Other expenditures. Are all expenses not otherwise specified which are directly chargeable to the activity of the book publishing and/or agency operation.

Net Income from Operations

It is the profit or loss of the agency before taxes and extraordinary items. It is the difference between revenue and expenditure.

Financial Ratios

Financial ratios are the expression of a relationship between two amounts which have an expected significant relationship between them. The ratio is obtained by dividing one value by the other.

Current Ratio

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{total current assets}}{\text{total current liabilities}}$$

Création et production. Ensemble des frais imputables à la création et à la production, salaires inclus.

Commercialisation et promotion des ventes. Comprend les frais de publicité versés à tous les organes d'information ainsi qu'aux agences de publicité, les exemplaires de livres gratuits, les frais de production de catalogues et tous les frais de déplacements et de représentation du personnel de publicité, salaires inclus.

Exploitation, entreposage et expédition. Ensemble des frais d'expédition, de facturation, d'inventaire et d'entreposage occasionnés par la vente des livres, salaires inclus.

Administration générale. Frais occasionnés par l'administration générale de l'entreprise, dont le coût des fournitures destinées aux cadres et au personnel de bureau qui ne sont pas facturés aux services concernés, les mauvaises créances défaillantes, les primes d'assurances et les honoraires versés aux comptables, aux avocats et aux experts-conseils, salaires inclus.

Frais et intérêts bancaires. Comprend les intérêts sur les emprunts bancaires, et les comptes et effets à payer. Ne comprend pas les intérêts sur les emprunts hypothécaires.

Droits d'auteur. Montants versés aux auteurs pour la vente de leurs livres ou la vente de droits.

Frais d'occupation. Comprend les impôts fonciers, les frais de chauffage, d'éclairage, d'électricité, la taxe d'eau, les frais d'entretien et de réparation, ainsi que les loyers et les frais hypothécaires (y compris les intérêts).

Amortissements. Comprend tous les frais relatifs à l'amortissement des immeubles et du matériel. Comprend aussi l'amortissement des améliorations locatives.

Autres dépenses. Ensemble des frais indéterminés et qui sont directement imputables à l'exploitation de l'entreprise.

Bénéfice net

C'est le bénéfice ou le déficit de l'entreprise, avant les impôts et les dépenses extraordinaires. Il s'agit de la différence entre les recettes et les dépenses.

Ratios financiers

Les ratios financiers expriment une relation entre deux éléments susceptibles d'être étroitement liés. On les calcule en divisant une valeur par l'autre.

Ratio du fonds de roulement

$$\text{ratio du fonds de roulement} = \frac{\text{actif total à court terme}}{\text{passif total à court terme}}$$

= (cash + securities, advances, deposits + accounts receivable + inventory + amounts due from affiliated companies + other current assets) divided by (bank loans payable + other loans + accounts payable + amounts due to affiliated companies + royalties and taxes payable + other current liabilities).

The current ratio is the simplest measure of a firm's ability to meet short-term obligations. It is a liquidity ratio, measuring the adequacy of working capital. If the ratio is too high, the firm may have excessive investments in current assets, which could be used to alleviate any debts or be invested in more productive long-term assets. On the other hand, if a firm has a low ratio, it may have had difficulty meeting short-term obligations. There is need for some margin of safety by having excess current assets over current liabilities to avoid financial disaster.

Quick Ratio

$$\text{quick ratio} = \frac{\text{cash + securities, advances, and deposits + accounts receivables}}{\text{total current liabilities}}$$

The quick ratio (also known as the acid test ratio) is another liquidity ratio measuring a publisher's ability to meet sudden demands upon its most liquid assets. Inventories, amounts due from affiliated companies, and some other current assets are excluded because they are not always readily available for the payment of current debts. A result of \$1.00 or more quick assets (easily liquidated assets) to \$1.00 of current liabilities is usually considered satisfactory.

Debt Ratio

$$\text{debt ratio} = \frac{\text{total debt}}{\text{total current assets + total long-term assets}}$$

= (total current liabilities + long-term loans and bonds + government guaranteed loans + special government loans + mortgage due + amounts due to shareholders and affiliates + other long-term liabilities) divided by (total current assets + land and buildings + furniture and equipment + investments in and advances to affiliates + prepaid royalties + other long-term assets).

The debt ratio indicates a publisher's level of debt in relation to total assets. In other words, it shows the percentage of assets financed through borrowing, and indicates long-term solvency. An excessively high ratio

= (encaisse + titres, avances, dépôts + comptes à recevoir + stocks + créances sur des sociétés affiliées + autres éléments d'actif à court terme) divisé par (emprunts bancaires + autres emprunts + comptes à payer + créances envers des sociétés affiliées + droits d'auteur à verser et impôts à payer + autres éléments de passif à court terme).

Le ratio du fonds de roulement est l'indicateur le plus simple de l'aptitude d'une entreprise à honorer ses engagements à court terme. C'est un ratio de trésorerie qui sert à mesurer si le fonds de roulement est adéquat. Si le ratio est trop élevé, il se peut que ce soit parce que l'entreprise a investi des montants trop élevés dans les éléments d'actif à court terme, qui pourraient autrement servir à alléger le fardeau de la dette ou être investis dans des éléments d'actif à long terme plus productifs. En revanche, si le ratio est trop bas, il se peut que ce soit parce que l'entreprise éprouve de la difficulté à faire face à ses engagements à court terme. Il importe de ménager une certaine marge de sécurité en maintenant l'actif à court terme à un niveau plus élevé que celui du passif à court terme, pour éviter la catastrophe.

Indice de liquidité

$$\text{indice de liquidité} = \frac{\text{encaisse + titres, avances et dépôts + comptes à recevoir}}{\text{passif total à court terme}}$$

L'indice de liquidité est un autre indicateur de l'aptitude d'une entreprise à respecter ses engagements immédiats en puisant dans ses éléments d'actif les plus faciles à obtenir. Les stocks, les créances sur des sociétés affiliées, et certains autres éléments d'actif à court terme sont exclus, car il n'est pas toujours facile d'en disposer pour régler des dettes à court terme. On considère généralement qu'un rapport de \$1 ou plus en disponibilités (éléments faciles à liquider) pour \$1 en passif à court terme est satisfaisant.

Ratio d'endettement

$$\text{ratio d'endettement} = \frac{\text{dette totale}}{\text{actif total à court terme + actif total à long terme}}$$

= (passif total à court terme + emprunts et obligations à long terme + emprunts garantis par les pouvoirs publics + emprunts spéciaux auprès des pouvoirs publics + dette hypothécaire + créances envers les actionnaires et les sociétés affiliées + autres éléments de passif à long terme) divisé par (actif total à court terme + terrains et bâtiments + mobilier et matériel + avances et placements (sociétés affiliées) + droits d'auteur payés d'avance + autres éléments d'actif à long terme).

Le ratio d'endettement indique le niveau d'endettement d'une entreprise par rapport à son actif total. En d'autres termes, il montre le pourcentage de l'actif financé par des emprunts, et indique la solvabilité à long terme d'une entreprise. Un ratio

means that a publisher must pay higher than average interest charges on a commercial loan or may not be able to borrow at all. A low debt ratio is preferred by investors, as it indicates the safety of the creditors' capital and the general financial strength of the firm.

Total Asset Turnover

$$\text{total asset turnover} = \frac{\text{net book sales}}{\text{total assets (current assets + long-term assets)}}$$

The total asset turnover ratio reflects how well a firm is utilizing its total assets to generate sales.

Inventory Turnover

$$\text{inventory turnover} = \frac{\text{cost of books sold}}{\text{average inventory}}$$

$$= \frac{(\text{beginning inventory} + \text{purchases from others} + \text{manufacturing costs}) - \text{ending inventory}}{2} \div (\text{beginning inventory} + \text{ending inventory})$$

The inventory turnover rate indicates the adequacy of the inventory in relation to the flow of goods. Generally, a higher rate of turnover is better, up to a limit. An excessively high ratio indicates that the firm does not have enough inventory on hand to meet demand, and is therefore losing prospective sales. Stated in another fashion, a high inventory turnover ratio means a short average time between inventory investment and the resulting sale transaction.

General

Financial data. In this publication are reported in current dollars.

Language of the publisher. Has been determined according to the language of the books that provided the greater part of his sales. For example, a publisher is classified as English if the larger part of his net book sales comes from the sale of English books, and as French if the larger part of his net book sales comes from the sale of French books.

Publish. Is defined as selecting a manuscript, entering into a contractual arrangement with the author or copyright holder for the production of the manuscript in book form, and offering the book for sale to the public through one or more channels of distribution. A publisher bears the risks associated with producing the title; in the case of co-publishing, this risk can be shared between two or more publishers. In this report, "books published" refers to those books which have not been published previously.

trop élevé signifie que l'entreprise doit payer des intérêts plus élevés lorsqu'elle emprunte, ou même qu'elle n'est peut-être pas en mesure d'emprunter. Un ratio peu élevé est jugé préférable par les investisseurs, car il indique que le capital est un placement sûr et il témoigne de la vitalité financière générale de l'entreprise.

Rotation de l'actif total

$$\text{rotation de l'actif total} = \frac{\text{montant net des ventes de livres}}{\text{actif total (actif à court terme + actif à long terme)}}$$

Le coefficient de rotation de l'actif total indique dans quelle mesure une entreprise utilise efficacement son actif total pour réaliser des ventes.

Rotation des stocks

$$\text{rotation des stocks} = \frac{\text{coût des livres vendus}}{\text{stocks moyens}}$$

$$= \frac{(\text{stock d'ouverture} + \text{achats} + \text{frais de production}) - \text{stock de fermeture}}{2} \div \frac{(\text{stock d'ouverture} + \text{stock de fermeture})}{2}$$

Le coefficient de rotation des stocks indique le rapport entre les stocks et le flux des marchandises. En général, il est préférable que le coefficient soit élevé, jusqu'à un certain point. S'il l'est trop, c'est que l'entreprise ne garde pas suffisamment de stocks pour répondre à la demande, et manque par conséquent des occasions de vendre. En d'autres termes, un coefficient élevé signifie que le laps de temps entre le moment où l'on investit dans l'achat de stocks et celui où l'on effectue leur vente est court.

Généralités

Données financières. Dans cette publication sont exprimées en dollars courants.

Langue d'édition. A été déterminée selon la langue des livres d'une langue ou d'une autre qui ont rapporté un revenu plus considérable. Par exemple, la langue d'édition d'une maison sera l'anglais si la majeure partie du montant net des ventes de l'éditeur provient de la vente de livres anglais, et le français si la majeure partie du montant net des ventes de livres de l'éditeur provient de la vente de livres français.

Édition. C'est le fait de sélectionner un manuscrit, de conclure une entente contractuelle avec l'auteur ou le détenteur des droits d'auteur pour produire le texte sous forme de livre et de le vendre au public par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs réseaux de distribution. L'éditeur assume les risques liés à la production du livre: dans le cas d'une coédition, le risque peut être partagé entre deux éditeurs ou plus. Aux fins du présent rapport, on entend par "livres édités" ceux qui n'ont jamais été édités auparavant.

Publisher. For survey purpose, a Canadian book publisher is defined as any company located in Canada or any resident of Canada who has published or reprinted at least one book. The term excludes book distributors, agencies, wholesalers, retailers and printers unless they published at least one previously unpublished book or reprinted at least one book during the financial year. A publisher may or may not engage in exclusive distribution in addition to publishing; the combination of these two activities is quite common.

Own book sales. Own book sales refers to the sale of those books that a publisher has published, not those books that he has sold acting as an exclusive distributor for another firm.

Éditeur. Aux fins de la présente enquête, on entend par éditeur canadien toute société établie au Canada ou tout particulier résidant au Canada qui a édité ou réimprimé au moins un livre. Sont exclus les distributeurs, les agents, les grossistes, les détaillants et les imprimeurs, à moins qu'ils n'aient publié au moins un livre inédit ou réimprimé un livre pendant l'année financière. Cependant, un éditeur peut aussi, en plus d'éditer ses propres titres, agir à titre de diffuseur exclusif. La combinaison de ces deux activités est assez courante.

Ventes de propres titres. La vente de propres titres s'applique à la vente des livres que l'éditeur a publiés lui-même, et non à la vente des livres diffusés en exclusivité par celui-ci pour le compte d'une autre entreprise.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Comparative Income Statement for All Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 1. États des résultats pour l'ensemble des maisons d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	252,901,950	113.23	291,474,664	111.20	348,396,319	112.69
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	29,541,534	13.23	29,360,771	11.20	39,223,177	12.69
Net book sales — Montant net des ventes de livres	223,360,416	100.00	262,113,893	100.00	309,173,142	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	115,523,498	51.72	120,509,296	45.98	129,632,194	41.93
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	107,836,918	48.28	141,604,597	54.02	179,540,948	58.07
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	445,594	0.20	526,101	0.20	932,079	0.30
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,986,787	0.89	2,189,164	0.84	2,792,467	0.90
Sundry income — Recettes diverses	75,300,703 ¹	33.71	3,079,936	1.18	2,477,474	0.80
Other income — Total — Autres recettes	77,733,084 ¹	34.80	5,795,201	2.21	6,202,020	2.01
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	4,967,131	2.22	6,177,729	2.36	7,519,020	2.43
Design and production — Création et production	1,831,504	0.82	2,490,243	0.95	2,624,592	0.85
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	27,170,637	12.16	33,745,424	12.87	45,813,446	14.82
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	10,217,266	4.57	23,481,730	8.96	28,447,665	9.20
General administration — Administration générale	12,478,237	5.59	23,816,834	9.09	28,469,763	9.21
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	2,269,280	1.02	2,148,762	0.82	2,585,182	0.84
Royalties — Droits d'auteur	10,292,833	4.61	13,713,000	5.23	15,673,863	5.07
Occupancy costs — Frais d'occupation	4,087,257	1.83	4,046,275	1.54	3,563,537	1.15
Depreciation — Amortissements	1,165,240	0.52	1,470,769	0.56	1,504,512	0.49
Other expenditures — Autres dépenses	80,240,026 ¹	35.92	8,430,945	3.22	7,245,222	2.34
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	154,719,411 ¹	69.27	119,521,711	45.60	143,446,802	46.40
Profit from operations — Bénéfice net	30,850,591	13.81	27,878,087	10.64	42,296,166	13.68
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	106		106		106	

¹ In 1975, publishers reported extremely high sundry income and other expenditures. This is likely due to the incorrect inclusion of data relating to non-book publishing activities by some publishers. This problem was cleared up by 1976, the second year that the survey requested financial information. The reader therefore should not compare sundry income and other expenditures for 1975 with any other year.

¹ Les éditeurs ont, en 1975, déclaré des montants très élevés au titre des recettes diverses et des autres dépenses. Il semble que certains éditeurs ont erronément pris en compte sous ces rubriques des sommes liées à des activités autres que celles de l'édition et de la diffusion exclusive de livres. En 1976, ce problème fut solutionné. Le lecteur veillera donc à ne pas comparer les chiffres de 1975 pour ces rubriques avec ceux des années subséquentes.

TABLE 2. Comparative Income Statement for the Profit Leaders, 1975-1977

TABLEAU 2. États des résultats pour les maisons d'édition les plus rentables, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	136,855,530	112.34	143,741,929	111.23	169,852,922	112.09
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	15,028,996	12.34	14,510,876	11.23	18,326,784	12.09
Net book sales – Montant net des ventes de livres	121,826,534	100.00	129,231,053	100.00	151,526,138	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	58,236,255	47.80	51,051,728	39.50	48,585,468	32.06
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	63,590,279	52.20	78,179,325	60.50	102,940,670	67.94
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	159,239	0.13	276,615	0.21	323,077	0.21
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	743,621	0.61	307,081	0.24	263,071	0.17
Sundry income – Recettes diverses	47,952,294 ¹	39.36	784,556	0.61	251,832	0.17
Other income – Total – Autres recettes	48,855,154 ¹	40.10	1,368,252	1.06	837,980	0.55
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	2,627,121	2.16	2,753,126	2.13	3,297,922	2.18
Design and production – Création et production	864,932	0.71	1,043,770	0.81	1,065,319	0.70
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	12,205,332	10.02	12,768,199	9.88	21,742,579	14.35
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	4,542,008	3.73	14,700,134	11.38	16,996,977	11.22
General administration – Administration générale	6,225,872	5.11	9,623,877	7.45	10,082,108	6.65
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	444,865	0.37	415,869	0.32	633,054	0.42
Royalties – Droits d'auteur	5,767,890	4.73	6,818,726	5.28	7,634,125	5.04
Occupancy costs – Frais d'occupation	2,228,027	1.83	1,912,388	1.48	926,618	0.61
Depreciation – Amortissements	598,366	0.49	723,759	0.56	395,816	0.26
Other expenditures – Autres dépenses	46,201,031 ¹	37.92	4,013,289	3.11	3,010,153	1.99
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	81,705,444 ¹	67.07	54,773,137	42.38	65,784,671	43.41
Profit from operations – Bénéfice net	30,739,989	25.23	24,774,440	19.17	37,993,979	25.07
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	53		33		31	

¹ See footnote 1, Table 1.¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 3. Comparative Income Statement for Small Publishers,¹ 1975-1977TABLEAU 3. États des résultats pour les maisons d'édition de petite taille¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	2,884,854	108.24	3,014,153	102.26	3,685,128	102.80
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	219,611	8.24	66,591	2.26	100,294	2.80
Net book sales – Montant net des ventes de livres	2,665,243	100.00	2,947,562	100.00	3,584,834	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	1,368,656	51.35	1,623,600	55.08	1,934,131	53.95
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	1,296,587	48.65	1,323,962	44.92	1,650,703	46.05
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	51,042	1.92	50,426	1.71	142,405	3.97
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	402,574	15.10	385,218	13.07	483,628	13.49
Sundry income – Recettes diverses	3,910,051 ²	146.71	22,644	0.77	97,531	2.72
Other income – Total – Autres recettes	4,363,667 ²	163.72	458,288	15.55	723,564	20.18
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	277,175	10.40	277,483	9.41	248,850	6.94
Design and production – Création et production	54,404	2.04	96,000	3.26	93,447	2.61
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	270,194	10.14	329,032	11.16	276,138	7.70
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	81,900	3.07	146,501	4.97	271,018	7.56
General administration – Administration générale	330,150	12.39	334,585	11.35	480,957	13.42
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	35,913	1.35	36,498	1.24	40,727	1.14
Royalties – Droits d'auteur	236,254	8.86	299,479	10.16	446,395	12.45
Occupancy costs – Frais d'occupation	83,264	3.12	92,516	3.14	129,529	3.61
Depreciation – Amortissements	48,365	1.81	22,915	0.78	23,843	0.67
Other expenditures – Autres dépenses	4,154,018 ²	155.86	252,566	8.57	258,944	7.22
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	5,571,637 ²	209.05	1,887,575	64.04	2,269,848	63.32
Profit from operations – Bénéfice net	88,617	3.32	(105,325)	(3.57)	104,419	2.91
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	38		38		38	

¹ 1975 net book sales of less than \$200,000.¹ Ayant, en 1975, des ventes de livres de moins de \$200,000.² See footnote 1, Table 1.² Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 4. Comparative Income Statement for Medium Publishers,¹ 1975-1977

TABLEAU 4. États des résultats pour les maisons d'édition de taille moyenne¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	16,411,705	102.48	19,318,581	102.50	21,378,436	102.54
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	396,845	2.48	471,456	2.50	528,750	2.54
Net book sales — Montant net des ventes de livres	16,014,860	100.00	18,847,125	100.00	20,849,686	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	8,667,496	54.12	9,376,881	49.75	9,772,119	46.87
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	7,347,364	45.88	9,470,244	50.25	11,077,567	53.13
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	99,780	0.62	78,381	0.42	91,190	0.44
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	588,233	3.67	688,482	3.65	769,752	3.69
Sundry income — Recettes diverses	12,080,795 ²	75.43	534,251	2.83	185,600	0.89
Other income — Total — Autres recettes	12,768,808 ²	79.73	1,301,114	6.90	1,046,542	5.02
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	370,570	2.31	521,635	2.77	585,254	2.81
Design and production — Création et production	262,899	1.64	589,476	3.13	843,664	4.05
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	1,770,619	11.06	2,122,770	11.26	2,175,087	10.43
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	444,526	2.78	739,674	3.92	1,018,282	4.88
General administration — Administration générale	1,757,121	10.97	2,321,995	12.32	2,195,122	10.53
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	206,301	1.29	260,536	1.38	157,666	0.76
Royalties — Droits d'auteur	1,001,899	6.26	1,404,094	7.45	1,715,062	8.23
Occupancy costs — Frais d'occupation	364,613	2.28	471,179	2.50	510,551	2.45
Depreciation — Amortissements	136,383	0.85	227,138	1.21	181,237	0.87
Other expenditures — Autres dépenses	12,505,068 ²	78.08	1,153,678	6.12	952,280	4.57
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	18,819,999 ²	117.52	9,812,175	52.06	10,334,205	49.57
Profit from operations — Bénéfice net	1,296,173	8.09	959,183	5.09	1,789,904	8.58
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	27		27		27	

¹ With net book sales of \$200,000 to \$999,999 in 1975.

¹ Ayant un montant net des ventes de \$200,000 à \$999,999 en 1975.

² See footnote 1, Table 1.

² Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 5. Comparative Income Statement for Large Publishers,¹ 1975-1977

TABEAU 5. États des résultats pour les maisons d'édition de grande taille¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	233,605,391	114.13	269,141,930	111.99	323,332,755	113.55
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	28,925,078	14.13	28,822,724	11.99	38,594,133	13.55
Net book sales — Montant net des ventes de livres	204,680,313	100.00	240,319,206	100.00	284,738,622	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	105,487,346	51.54	109,508,815	45.57	117,925,944	41.42
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	99,192,967	48.46	130,810,391	54.43	166,812,678	58.58
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	294,772	0.14	397,294	0.17	698,484	0.25
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	995,980	0.49	1,115,464	0.46	1,539,087	0.54
Sundry income — Recettes diverses	59,309,857 ²	28.98	2,523,041	1.05	2,194,343	0.77
Other income — Total — Autres recettes	60,600,609 ²	29.61	4,035,799	1.68	4,431,914	1.56
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	4,319,386	2.11	5,378,611	2.24	6,684,916	2.35
Design and production — Création et production	1,514,201	0.74	1,804,767	0.75	1,687,481	0.59
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	25,129,824	12.28	31,293,622	13.02	43,362,221	15.23
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	9,690,840	4.73	22,595,555	9.40	27,158,365	9.54
General administration — Administration générale	10,390,966	5.08	21,160,254	8.81	25,793,684	9.06
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	2,027,066	0.99	1,851,728	0.77	2,386,789	0.84
Royalties — Droits d'auteur	9,054,680	4.42	12,009,427	5.00	13,512,406	4.75
Occupancy costs — Frais d'occupation	3,639,380	1.78	3,482,580	1.45	2,923,457	1.03
Depreciation — Amortissements	980,492	0.48	1,220,716	0.51	1,299,432	0.46
Other expenditures — Autres dépenses	63,580,940 ²	31.06	7,024,701	2.92	6,033,998	2.12
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	130,327,775 ²	63.67	107,821,961	44.87	130,842,749	45.95
Profit from operations — Bénéfice net	29,465,801	14.40	27,024,229	11.25	40,401,843	14.19
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	41		41		41	

¹ With net book sales of \$1,000,000 or more.

¹ Ayant un montant net des ventes de \$1,000,000 ou plus.

² See footnote 1, Table 1.

² Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 6. Comparative Income Statement for English Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 6. États des résultats pour les maisons d'édition de langue anglaise, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	238,150,947	114.02	275,007,034	111.68	331,772,834	113.28
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	29,291,982	14.02	28,767,055	11.68	38,893,066	13.28
Net book sales – Montant net des ventes de livres	208,858,965	100.00	246,239,979	100.00	292,879,768	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	107,120,372	51.29	111,856,917	45.43	121,058,795	41.33
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	101,738,593	48.71	134,383,062	54.57	171,820,973	58.67
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	430,029	0.21	487,573	0.20	882,662	0.30
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,514,687	0.73	1,588,583	0.65	1,977,536	0.68
Sundry income – Recettes diverses	64,792,088 ¹	31.02	2,970,297	1.21	2,251,462	0.77
Other income – Total – Autres recettes	66,736,804 ¹	31.95	5,046,453	2.05	5,111,660	1.75
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	4,508,449	2.16	5,441,555	2.21	6,827,104	2.33
Design and production – Création et production	1,563,589	0.75	2,201,707	0.89	2,338,664	0.80
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	25,750,354	12.33	32,074,180	13.03	44,314,641	15.13
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	9,598,970	4.60	22,785,540	9.25	27,590,966	9.42
General administration – Administration générale	11,221,978	5.37	22,160,851	9.00	26,397,723	9.01
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	1,952,197	0.93	1,979,758	0.80	2,439,854	0.83
Royalties – Droits d'auteur	9,427,217	4.51	12,560,379	5.10	14,276,676	4.87
Occupancy costs – Frais d'occupation	3,835,752	1.84	3,475,274	1.41	3,274,074	1.12
Depreciation – Amortissements	1,068,535	0.51	1,418,835	0.58	1,430,241	0.49
Other expenditures – Autres dépenses	69,651,491 ¹	33.35	8,112,065	3.29	6,834,908	2.33
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	138,578,532 ¹	66.35	112,210,144	45.57	135,724,851	46.34
Profit from operations – Bénéfice net	29,896,865	14.31	27,219,371	11.05	41,207,782	14.07
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	82		82		82	

¹ See footnote 1, Table 1.

¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 7. Comparative Income Statement for French Publishers, 1975-1977

TABLEAU 7. États des résultats pour les maisons d'édition de langue française, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue -- Recettes:						
From sale of books -- De la vente de livres:						
Gross book sales -- Montant brut des ventes de livres	14,751,003	101.72	16,467,630	103.74	16,623,485	102.03
Less returns and allowances -- Moins livres rendus et provisions pour retours	249,552	1.72	593,716	3.74	330,111	2.03
Net book sales -- Montant net des ventes de livres	14,501,451	100.00	15,873,914	100.00	16,293,374	100.00
Less cost of books sold -- Moins coût des livres vendus	8,403,126	57.95	8,652,379	54.51	8,573,399	52.62
Gross margin on sales -- Marge bénéficiaire brute sur les ventes	6,098,325	42.05	7,221,535	45.49	7,719,975	47.38
Other income -- Autres recettes:						
Sale of rights -- Ventes de droits	15,565	0.11	38,528	0.24	49,417	0.30
Grants and other direct aids -- Subventions et autres formes d'aide financière directe	472,100	3.26	600,581	3.78	814,931	5.00
Sundry income -- Recettes diverses	10,508,615 ¹	72.47	109,639	0.69	226,012	1.39
Other income -- Total -- Autres recettes	10,996,280 ¹	75.83	748,748	4.72	1,090,360	6.69
Operating expenditures -- Dépenses d'exploitation:						
Editorial -- Rédaction et révision	458,682	3.16	736,174	4.64	691,916	4.25
Design and production -- Création et production	267,915	1.85	288,536	1.82	285,928	1.75
Marketing, sales and promotion -- Commercialisation et promotion des ventes	1,420,283	9.79	1,671,244	10.53	1,498,805	9.20
Fulfillment, warehousing and shipping -- Exécution des commandes, entreposage et expédition	618,296	4.26	696,190	4.39	856,699	5.26
General administration -- Administration générale	1,256,259	8.66	1,655,983	10.43	2,072,040	12.72
Bank charges and interest -- Frais et intérêts bancaires	317,083	2.19	169,004	1.06	145,328	0.89
Royalties -- Droits d'auteur	865,616	5.97	1,152,621	7.26	1,397,187	8.58
Occupancy costs -- Frais d'occupation	251,505	1.73	571,001	3.60	289,463	1.78
Depreciation -- Amortissements	96,705	0.67	51,934	0.33	74,271	0.46
Other expenditures -- Autres dépenses	10,588,535 ¹	73.02	318,880	2.01	410,314	2.52
Operating expenditures -- Total -- Dépenses d'exploitation	16,140,879 ¹	111.31	7,311,567	46.06	7,721,951	47.39
Profit from operations -- Bénéfice net	953,726	6.58	658,716	4.15	1,088,384	6.68
Number of publishers -- Nombre d'éditeurs	24		24		24	

¹ See footnote 1, Table 1.

¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 8. Comparative Income Statement for Canadian-owned Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 8. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle canadien, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	93,845,953	112.47	122,456,903	111.57	153,180,870	114.39
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	10,405,518	12.47	12,699,317	11.57	19,269,513	14.39
Net book sales – Montant net des ventes de livres	83,440,435	100.00	109,757,586	100.00	133,911,357	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	42,853,611	51.36	45,307,142	41.28	51,278,007	38.29
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	40,586,824	48.64	64,450,444	58.72	82,633,350	61.71
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	331,313	0.40	297,683	0.27	647,831	0.48
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,986,787	2.38	2,155,636	1.96	2,747,988	2.05
Sundry income – Recettes diverses	32,719,328 ¹	39.21	1,316,654	1.20	496,551	0.37
Other income – Total – Autres recettes	35,037,428 ¹	41.99	3,769,973	3.43	3,892,370	2.91
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	2,019,415	2.42	3,007,255	2.74	3,595,439	2.68
Design and production – Création et production	779,905	0.93	1,260,947	1.15	998,502	0.75
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	9,358,994	11.22	13,616,896	12.41	15,586,134	11.64
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	4,447,874	5.33	15,095,460	13.75	17,579,777	13.13
General administration – Administration générale	4,889,102	5.86	9,323,902	8.49	11,747,945	8.77
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	1,515,676	1.82	1,754,008	1.60	1,752,274	1.31
Royalties – Droits d'auteur	5,349,597	6.41	7,790,352	7.10	8,755,668	6.54
Occupancy costs – Frais d'occupation	1,274,743	1.53	1,065,860	0.97	1,143,127	0.85
Depreciation – Amortissements	402,090	0.48	394,738	0.36	465,631	0.35
Other expenditures – Autres dépenses	33,544,221 ¹	40.20	3,857,786	3.51	2,080,646	1.55
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	63,581,617 ¹	76.20	57,167,204	52.08	63,705,143	47.57
Profit from operations – Bénéfice net	12,042,635	14.43	11,053,213	10.07	22,820,577	17.04
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	74		76		76	

¹ See footnote 1, Table 1.

¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 9. Comparative Income Statement for Foreign-owned Publishers, 1975-1977

TABLEAU 9. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle étranger, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	159,055,997	113.68	169,017,761	110.94	195,215,449	111.39
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	19,136,016	13.68	16,661,454	10.94	19,953,664	11.39
Net book sales — Montant net des ventes de livres	139,919,981	100.00	152,356,307	100.00	175,261,785	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	72,669,887	51.94	75,202,154	49.36	78,354,187	44.71
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	67,250,094	48.06	77,154,153	50.64	96,907,598	55.29
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	114,281	0.08	228,418	0.15	284,248	0.16
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	—	—	33,528	0.02	44,479	0.03
Sundry income — Recettes diverses	42,581,375 ¹	30.43	1,763,282	1.16	1,980,923	1.13
Other income — Total — Autres recettes	42,695,656 ¹	30.51	2,025,228	1.33	2,309,650	1.32
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	2,947,716	2.11	3,170,474	2.08	3,923,581	2.24
Design and production — Création et production	1,051,599	0.75	1,229,296	0.81	1,626,090	0.93
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	17,811,643	12.73	20,128,528	13.21	30,227,312	17.25
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	5,769,392	4.12	8,386,270	5.50	10,867,888	6.20
General administration — Administration générale	7,589,135	5.42	14,492,932	9.51	16,721,818	9.54
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	753,604	0.54	394,754	0.26	832,908	0.48
Royalties — Droits d'auteur	4,943,236	3.53	5,922,648	3.89	6,918,195	3.95
Occupancy costs — Frais d'occupation	2,812,514	2.01	2,980,415	1.96	2,420,410	1.38
Depreciation — Amortissements	763,150	0.55	1,076,031	0.71	1,038,881	0.59
Other expenditures — Autres dépenses	46,695,805 ¹	33.37	4,573,159	3.00	5,164,576	2.95
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	91,137,794 ¹	65.14	62,354,507	40.93	79,741,659	45.50
Profit from operations — Bénéfice net	18,807,956	13.44	16,824,874	11.04	19,475,589	11.11
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	32		30		30	

¹ See footnote 1, Table 1.

¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 10. Comparative Income Statement for Publishers With Own Book Sales Only, 1975-1977

TABLEAU 10. États des résultats pour les maisons d'édition ne vendant que leurs propres titres, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	62,056,504	117.84	82,550,158	116.56	115,423,565	115.97
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	9,396,585	17.84	11,725,723	16.56	15,893,177	15.97
Net book sales – Montant net des ventes de livres	52,659,919	100.00	70,824,435	100.00	99,530,388	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	27,761,861	52.72	26,373,528	37.24	27,919,894	28.05
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	24,898,058	47.28	44,450,907	62.76	71,610,494	71.95
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	147,700	0.28	112,807	0.16	213,381	0.21
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,054,683	2.00	907,380	1.28	1,258,856	1.26
Sundry income – Recettes diverses	44,513,534 ¹	84.53	545,371	0.77	213,511	0.21
Other income – Total – Autres recettes	45,715,917 ¹	86.81	1,565,558	2.21	1,685,748	1.69
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	1,323,112	2.51	1,913,533	2.70	2,536,450	2.55
Design and production – Création et production	364,447	0.69	495,782	0.70	630,048	0.63
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	4,815,101	9.14	7,668,342	10.83	16,673,230	16.75
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	1,541,717	2.93	11,352,295	16.03	14,093,218	14.16
General administration – Administration générale	1,873,127	3.56	5,114,360	7.22	6,701,196	6.73
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	501,751	0.95	449,257	0.63	332,840	0.33
Royalties – Droits d'auteur	2,885,667	5.48	3,838,129	5.42	5,306,912	5.33
Occupancy costs – Frais d'occupation	318,715	0.61	385,008	0.54	387,717	0.39
Depreciation – Amortissements	149,496	0.28	85,113	0.12	100,323	0.10
Other expenditures – Autres dépenses	42,503,841 ¹	80.71	2,168,915	3.06	688,431	0.69
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	56,276,974 ¹	106.87	33,470,734	47.26	47,450,365	47.67
Profit from operations – Bénéfice net	14,337,001	27.23	12,545,731	17.71	25,845,877	25.97
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	56		56		56	

¹ See footnote 1, Table 1.¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 11. Comparative Income Statement for Publishers With Own and Exclusive Agency Book Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 11. États des résultats pour les entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales	Value	Per cent of net book sales
	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes	Valeur	Pourcentage du montant net des ventes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	190,845,446	111.80	208,924,506	109.22	232,972,754	111.13
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	20,144,949	11.80	17,635,048	9.22	23,330,000	11.13
Net book sales – Montant net des ventes de livres	170,700,497	100.00	191,289,458	100.00	209,642,754	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	87,761,637	51.41	94,135,768	49.21	101,712,300	48.52
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	82,938,860	48.59	97,153,690	50.79	107,930,454	51.48
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	297,894	0.17	413,294	0.22	718,698	0.34
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	932,104	0.55	1,281,784	0.67	1,533,611	0.73
Sundry income – Recettes diverses	30,787,169 ¹	18.04	2,534,565	1.32	2,263,963	1.08
Other income – Total – Autres recettes	32,017,167 ¹	18.76	4,229,643	2.21	4,516,272	2.15
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	3,644,019	2.13	4,264,196	2.23	4,982,570	2.38
Design and production – Création et production	1,467,057	0.86	1,994,461	1.04	1,994,544	0.95
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	22,355,536	13.10	26,077,082	13.63	29,140,216	13.90
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	8,675,549	5.08	12,129,435	6.34	14,354,447	6.85
General administration – Administration générale	10,605,110	6.21	18,702,474	9.78	21,768,567	10.38
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	1,767,529	1.04	1,699,505	0.89	2,252,342	1.07
Royalties – Droits d'auteur	7,407,166	4.34	9,874,871	5.16	10,366,951	4.95
Occupancy costs – Frais d'occupation	3,768,542	2.21	3,661,267	1.91	3,175,820	1.51
Depreciation – Amortissements	1,015,744	0.60	1,385,656	0.72	1,404,189	0.67
Other expenditures – Autres dépenses	37,736,185 ¹	22.11	6,262,030	3.27	6,556,791	3.13
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	98,442,437 ¹	57.67	86,050,977	44.98	95,996,437	45.79
Profit from operations – Bénéfice net	16,513,590	9.67	15,332,356	8.02	16,450,289	7.85
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	50		50		50	

¹ See footnote 1, Table 1.¹ Voir la note 1, au tableau 1.

TABLE 12. Current Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 12. Ratio du fonds de roulement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	1.42	1.77	1.41
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.58 - 15.43	0.77 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	33	34	33
Medium size – De taille moyenne	2.10	1.86	2.10
Range – Intervalle	0.81 - 60.05	0.35 - 3.40	0.59 - 17.57
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	23	24	24
Large size – De grande taille	1.85	1.91	1.67
Range – Intervalle	0.25 - 13.81	0.75 - 9.62	0.96 - 10.24
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms – Toutes les entreprises	1.87	1.90	1.72
Range – Intervalle	0.18 - 60.05	0.35 - 15.43	0.59 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	95	99	98
Profit leaders – Les plus rentables	2.25	2.03	1.76
Range – Intervalle	0.18 - 13.81	0.35 - 10.74	0.59 - 17.98
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	43	31	27

TABLE 13. Current Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 13. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	1.90	1.63	1.93	1.66	1.73	1.61
Range – Intervalle	0.61 - 60.05	0.18 - 13.81	0.35 - 15.43	0.75 - 6.28	0.59 - 34.96	0.72 - 4.05
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	75	20	77	22	76	22

TABLE 14. Current Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 14. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	1.40	2.27	1.41	2.45	1.36	2.08
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.61 - 60.05	0.35 - 15.43	0.68 - 9.69	0.59 - 34.96	0.75 - 10.24
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	65	30	69	30	68	30

TABLE 15. Current Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 15. Ratio du fonds de roulement, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.90	2.03	1.91
Range – Intervalle	0.70 - 60.05	0.68 - 9.69	0.76 - 17.57
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	48	50	50

TABLE 16. Current Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 16. Ratio du fonds de roulement, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.78	1.57	1.32
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.35 - 15.43	0.59 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	47	49	48

TABLE 17. Quick Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 17. Indice de liquidité selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	0.69	0.65	0.45
Range – Intervalle	0.05 - 5.06	0.05 - 4.69	0.01 - 14.49
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	31	34	31
Medium size – De taille moyenne	1.19	1.09	1.25
Range – Intervalle	0.19 - 28.67	0.20 - 2.39	0.16 - 16.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	22	24	24
Large size – De grande taille	0.96	0.91	0.82
Range – Intervalle	0.13 - 6.34	0.12 - 3.67	0.07 - 6.12
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms – Toutes les entreprises	0.98	0.93	0.87
Range – Intervalle	0.05 - 28.67	0.05 - 8.80	0.01 - 16.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	92	99	96
Profit leaders – Les plus rentables	1.11	0.90	0.81
Range – Intervalle	0.27 - 28.67	0.12 - 6.47	0.19 - 7.93
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	43	31	27

TABLE 18. Quick Ratio by Language of the Firm, 1975-1977

TABLEAU 18. Indice de liquidité des entreprises selon la langue d'édition, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms - Toutes les entreprises	1.01	0.71	0.96	0.75	0.88	0.79
Range - Intervalle	0.09-28.67	0.05-6.34	0.12-8.80	0.05-3.67	0.01-16.27	0.03-1.77
Number of publishers - Nombre d'éditeurs	74	18	77	22	76	20

TABLE 19. Quick Ratio by Ownership, 1975-1977

TABLEAU 19. Indice de liquidité des entreprises selon le contrôle financier, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms - Toutes les entreprises	0.63	1.28	0.60	1.31	0.57	1.17
Range - Intervalle	0.05-5.06	0.33-28.67	0.05-4.69	0.12-8.80	0.03-14.49	0.01-16.27
Number of publishers - Nombre d'éditeurs	63	29	69	30	66	30

TABLE 20. Quick Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975-1977

TABLEAU 20. Indice de liquidité des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975-1977

	1975		1976		1977	
All firms - Toutes les entreprises		1.02		1.04		1.01
Range - Intervalle		0.13-28.67		0.12-8.80		0.07-16.27
Number of publishers - Nombre d'éditeurs		48		50		50

TABLE 21. Quick Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975-1977

TABLEAU 21. Indice de liquidité des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975-1977

	1975		1976		1977	
All firms - Toutes les entreprises		0.83		0.67		0.56
Range - Intervalle		0.05-5.06		0.05-4.31		0.01-14.49
Number of publishers - Nombre d'éditeurs		44		49		46

TABLE 22. Debt Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 22. Ratio d'endettement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	0.79	0.82	0.82
Range – Intervalle	0.32 - 1.38	0.26 - 1.85	0.21 - 1.41
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	16	18	16
Medium size – De taille moyenne	0.66	0.68	0.62
Range – Intervalle	0.21 - 1.34	0.33 - 1.51	0.28 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	16	17	15
Large size – De grande taille	0.54	0.63	0.57
Range – Intervalle	0.26 - 1.28	0.22 - 1.21	0.12 - 1.14
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	26	26	29
All firms – Toutes les entreprises	0.56	0.64	0.58
Range – Intervalle	0.21 - 1.38	0.22 - 1.85	0.12 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	58	61	60
Profit leaders – Les plus rentables	0.52	0.56	0.54
Range – Intervalle	0.26 - 1.34	0.22 - 1.00	0.12 - 1.00
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	15	17

TABLE 23. Debt Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 23. Ratio d'endettement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	0.55	0.66	0.64	0.65	0.57	0.62
Range – Intervalle	0.26 - 1.38	0.21 - 1.22	0.22 - 1.85	0.33 - 1.41	0.12 - 1.71	0.28 - 1.14
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	47	11	49	12	49	11

TABLE 24. Debt Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 24. Ratio d'endettement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	0.74	0.49	0.77	0.51	0.76	0.44
Range – Intervalle	0.21 - 1.38	0.26 - 1.00	0.26 - 1.85	0.22 - 1.35	0.21 - 1.71	0.12 - 0.98
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	38	20	45	16	42	18

TABLE 25. Debt Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 25. Ratio d'endettement des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	0.54	0.60	0.53
Range – Intervalle	0.26 - 1.34	0.22 - 1.51	0.12 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	31	34

TABLE 26. Debt Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 26. Ratio d'endettement des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	0.61	0.73	0.70
Range – Intervalle	0.21 - 1.38	0.26 - 1.85	0.21 - 1.41
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	28	30	26

TABLE 27. Inventory Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 27. Coefficient de rotation des stocks selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	0.87	0.90	0.86
Range – Intervalle	0.32 - 5.02	0.23 - 6.66	0.18 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	34	34
Medium size – De taille moyenne	1.03	1.17	1.04
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.35 - 15.32	0.35 - 4.74
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	22	23	23
Large size ¹ – De grande taille ¹	2.06	1.86	1.84
Range – Intervalle	0.81 - 6.90	0.66 - 6.16	0.84 - 6.48
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	37	36	36
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	1.91	1.75	1.71
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.23 - 15.32	0.18 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	89	93	93
Profit leaders – Les plus rentables	2.07	1.86	1.77
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.26 - 15.32	0.26 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	46	31	29

¹ The data shown here exclude three firms which likely sold books "on consignment", as the data provided by them tend to skew the results.

¹ Nous avons exclu de ces calculs les données de trois entreprises qui, semble-t-il, en comptant des stocks "en consignation" tendaient à biaiser les résultats.

TABLE 28. Inventory Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 28. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.01	1.02	1.83	0.97	1.79	0.88
Range – Intervalle	0.37 - 33.06	0.26 - 5.02	0.23 - 15.32	0.39 - 3.48	0.18 - 6.90	0.33 - 4.84
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	69	20	74	19	74	19

¹ See footnote 1, Table 27.

¹ Voir la note 1, au tableau 27.

TABLE 29. Inventory Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 29. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.05	1.83	1.58	1.88	1.56	1.81
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.51 - 6.90	0.23 - 15.32	0.78 - 6.16	0.18 - 6.90	0.64 - 6.48
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	62	27	66	27	66	27

¹ See footnote 1, Table 27.

¹ Voir la note 1, au tableau 27.

TABLE 30. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 30. Coefficient de rotation des stocks, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	1.79		1.72		1.72	
Range – Intervalle	0.40 - 6.90		0.35 - 6.16		0.47 - 6.48	
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	44		46		46	

¹ See footnote 1, Table 27.

¹ Voir la note 1, au tableau 27.

TABLE 31. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 31. Coefficient de rotation des stocks, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.41		1.90		1.65	
Range – Intervalle	0.26 - 33.06		0.23 - 15.32		0.18 - 6.90	
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	45		47		47	

¹ See footnote 1, Table 27.

¹ Voir la note 1, au tableau 27.

TABLE 32. Total Asset Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 32. Coefficient de rotation de l'actif total selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	0.59	0.74	0.77
Range – Intervalle	0.04 - 4.07	0.06 - 4.13	0.15 - 4.13
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	34	35	35
Medium size – De taille moyenne	0.56	0.56	0.53
Range – Intervalle	0.10 - 2.05	0.10 - 2.00	0.09 - 1.97
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	24	25	24
Large size – De grande taille	1.23	1.35	1.45
Range – Intervalle	0.35 - 4.91	0.34 - 5.41	0.35 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms – Toutes les entreprises	1.12	1.22	1.29
Range – Intervalle	0.04 - 4.91	0.06 - 5.41	0.09 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	97	101	100
Profit leaders – Les plus rentables	1.25	1.41	1.69
Range – Intervalle	0.04 - 4.91	0.06 - 5.41	0.12 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	45	32	28

TABLE 33. Total Asset Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975-1977

TABLEAU 33. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon la langue d'édition, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	1.17	0.70	1.26	0.79	1.34	0.77
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.20-4.74	0.06-5.41	0.29-4.93	0.09-5.59	0.29-4.32
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	76	21	79	22	78	22

TABLE 34. Total Asset Turnover Ratio by Ownership, 1975-1977

TABLEAU 34. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon le contrôle financier, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	1.23	1.06	1.29	1.17	1.41	1.21
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.10-3.94	0.06-5.41	0.10-4.50	0.12-5.59	0.09-3.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	67	30	71	30	70	30

TABLE 35. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975-1977

TABLEAU 35. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975-1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.13	1.18	1.17
Range – Intervalle	0.10-3.94	0.10-4.76	0.09-3.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	48	50	50

TABLE 36. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales, 1975-1977

TABLEAU 36. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975-1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.11	1.33	1.66
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.06-5.41	0.12-5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	49	51	50

TABLE 37. Comparative Income Statement for All Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 37. États des résultats pour l'ensemble des maisons d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	252,901,950	107.57	291,474,664	105.82	348,396,319	106.63
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	29,541,534	7.57	29,360,771	5.82	39,223,177	6.63
Net book sales – Montant net des ventes de livres	223,360,416	100.00	262,113,893	100.00	309,173,142	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	115,523,498	54.64	120,509,296	54.55	129,632,194	54.60
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	107,836,918	45.36	141,604,597	45.45	179,540,948	45.40
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	445,594	0.92	526,101	0.76	932,079	1.17
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,986,787	9.31	2,189,164	7.51	2,792,467	8.41
Sundry income – Recettes diverses	75,300,703 ¹	148.06	3,079,936	1.70	2,477,474	3.26
Other income – Total – Autres recettes	77,733,084 ¹	158.29	5,795,201	9.97	6,202,020	12.84
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	4,967,131	5.31	6,177,729	4.62	7,519,020	4.20
Design and production – Création et production	1,831,504	1.70	2,490,243	2.22	2,624,592	3.60
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	27,170,637	11.91	33,745,424	11.43	45,813,446	12.06
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	10,217,266	4.78	23,481,730	5.64	28,447,665	6.99
General administration – Administration générale	12,478,237	9.80	23,816,834	11.20	28,469,763	11.83
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	2,269,280	1.46	2,148,762	1.14	2,585,182	1.12
Royalties – Droits d'auteur	10,292,833	5.93	13,713,000	7.03	15,673,863	7.94
Occupancy costs – Frais d'occupation	4,087,257	2.96	4,046,275	2.59	3,563,537	2.70
Depreciation – Amortissements	1,165,240	1.28	1,470,769	0.70	1,504,512	0.65
Other expenditures – Autres dépenses	80,240,026 ¹	148.46	8,430,945	7.12	7,245,222	5.44
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	154,719,411 ¹	193.58	119,521,711	53.67	143,446,802	56.53
Profit from operations – Bénéfice net	30,850,591	10.07	27,878,087	1.75	42,296,166	1.72
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	106		106		106	

¹ In 1975, publishers reported extremely high sundry income and other expenditures. This is likely due to the incorrect inclusion of data relating to non-book publishing activities by some publishers. This problem was cleared up by 1976, the second year that the survey requested financial information. The reader therefore should not compare sundry income and other expenditures for 1975 with any other year.

¹ Les éditeurs ont, en 1975, déclaré des montants très élevés au titre des recettes diverses et des autres dépenses. Il semble que certains éditeurs ont erronément pris en compte sous ces rubriques des sommes liées à des activités autres que celles de l'édition et de la diffusion exclusive de livres. En 1976, ce problème fut solutionné. Le lecteur veillera donc à ne pas comparer les chiffres de 1975 pour ces rubriques avec ceux des années subséquentes.

TABLE 38. Comparative Income Statement for the Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 38. États des résultats pour les maisons d'édition les plus rentables, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	136,855,530	105.70	143,741,929	103.26	169,852,922	104.27
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	15,028,996	5.70	14,510,876	3.26	18,326,784	4.27
Net book sales – Montant net des ventes de livres	121,826,534	100.00	129,231,053	100.00	151,526,138	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	58,236,255	48.43	51,051,728	44.77	48,585,468	48.04
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	63,590,279	51.57	78,179,325	55.23	102,940,670	51.96
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	159,239	0.70	276,615	0.83	323,077	1.93
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	743,621	13.92	307,081	4.39	263,071	15.36
Sundry income – Recettes diverses	47,952,294 ¹	223.35	784,556	3.42	251,832	12.56
Other income – Total – Autres recettes	48,855,154 ¹	237.97	1,368,252	8.64	837,980	29.85
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	2,627,121	3.81	2,753,126	3.86	3,297,922	3.67
Design and production – Création et production	864,932	0.87	1,043,770	2.55	1,065,319	8.81
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	12,205,332	11.04	12,768,199	8.29	21,742,579	8.08
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	4,542,008	3.83	14,700,134	5.25	16,996,977	5.26
General administration – Administration générale	6,225,872	8.31	9,623,877	7.60	10,082,108	11.47
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	444,865	1.04	415,869	0.79	633,054	0.94
Royalties – Droits d'auteur	5,767,890	6.04	6,818,726	6.62	7,634,125	8.15
Occupancy costs – Frais d'occupation	2,228,027	3.36	1,912,388	2.13	926,618	1.91
Depreciation – Amortissements	598,366	1.48	723,759	0.92	395,816	0.77
Other expenditures – Autres dépenses	46,201,031 ¹	215.88	4,013,289	4.17	3,010,153	4.47
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	81,705,444 ¹	255.65	54,773,137	42.17	65,784,671	53.54
Profit from operations – Bénéfice net	30,739,989	33.89	24,774,440	21.69	37,993,979	28.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	53		33		31	

¹ See footnote 1, Table 37.¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 39. Comparative Income Statement for Small Publishers,¹ 1975-1977

TABLEAU 39. États des résultats pour les maisons d'édition de petite taille¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	2,884,854	105.95	3,014,153	103.70	3,685,128	103.80
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	219,611	5.95	66,591	3.70	100,294	3.80
Net book sales – Montant net des ventes de livres	2,665,243	100.00	2,947,562	100.00	3,584,834	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	1,368,656	56.87	1,623,600	61.84	1,934,131	64.27
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	1,296,587	43.13	1,323,962	38.16	1,650,703	35.73
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	51,042	1.86	50,426	1.68	142,405	2.63
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	402,574	21.00	385,218	15.52	483,628	16.95
Sundry income – Recettes diverses	3,910,051 ²	316.60	22,644	1.82	97,531	7.76
Other income – Total – Autres recettes	4,363,667 ²	339.45	458,288	19.02	723,564	27.34
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	277,175	9.71	277,483	7.23	248,850	5.47
Design and production – Création et production	54,404	2.38	96,000	3.01	93,447	6.48
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	270,194	10.03	329,032	10.42	276,138	11.04
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	81,900	3.89	146,501	4.02	271,018	6.55
General administration – Administration générale	330,150	12.34	334,585	12.94	480,957	13.99
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	35,913	1.42	36,498	1.15	40,727	1.25
Royalties – Droits d'auteur	236,254	7.16	299,479	8.26	446,395	10.34
Occupancy costs – Frais d'occupation	83,264	4.05	92,546	3.45	129,529	4.23
Depreciation – Amortissements	48,365	2.28	22,915	0.75	23,843	0.77
Other expenditures – Autres dépenses	4,154,018 ²	318.51	252,566	11.69	258,944	9.02
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	5,571,637 ²	371.76	1,887,575	62.92	2,269,848	69.14
Profit from operations – Bénéfice net	88,617	10.82	(105,325)	(5.74)	104,419	(6.06)
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	38		38		38	

¹ 1975 net book sales, \$1-999,999.

¹ Montant net des ventes en 1975, \$1-999,999.

² See footnote 1, Table 37.

² Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 40. Comparative Income Statement for Medium Publishers,¹ 1975-1977TABLEAU 40. États des résultats pour les maisons d'édition de taille moyenne¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	16,411,705	103.01	19,318,581	103.13	21,378,436	102.46
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	396,845	3.01	471,456	3.13	528,750	2.46
Net book sales – Montant net des ventes de livres	16,014,860	100.00	18,847,125	100.00	20,849,686	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	8,667,496	54.91	9,376,881	50.90	9,772,119	49.19
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	7,347,364	45.09	9,470,244	49.10	11,077,567	50.81
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	99,780	0.76	78,381	0.38	91,190	0.41
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	588,233	5.65	688,482	6.28	769,752	7.01
Sundry income – Recettes diverses	12,080,795 ²	65.05	534,251	2.81	185,600	1.01
Other income – Total – Autres recettes	12,768,808 ²	71.46	1,301,114	9.47	1,046,542	8.42
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	370,570	3.16	521,635	3.84	585,254	4.27
Design and production – Création et production	262,899	1.77	589,476	3.19	843,664	3.94
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	1,770,619	11.84	2,122,770	11.79	2,175,087	10.70
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	444,526	3.59	739,674	4.29	1,018,282	5.33
General administration – Administration générale	1,757,121	11.23	2,321,995	12.94	2,195,122	11.75
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	206,301	1.12	260,536	1.28	157,666	0.81
Royalties – Droits d'auteur	1,001,899	7.14	1,404,094	8.65	1,715,062	9.26
Occupancy costs – Frais d'occupation	364,613	2.24	471,179	2.32	510,551	2.41
Depreciation – Amortissements	136,383	0.76	227,138	0.86	181,237	0.62
Other expenditures – Autres dépenses	12,505,068 ²	66.57	1,153,678	5.82	952,280	4.49
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	18,819,999 ²	109.42	9,812,175	54.99	10,334,205	53.57
Profit from operations – Bénéfice net	1,296,173	7.13	959,183	3.58	1,789,904	5.66
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	27		27		27	

¹ 1975 net book sales, \$200,000-999,999.¹ Montant net des ventes en 1975, \$200,000-999,999.² See footnote 1, Table 37.² Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 41. Comparative Income Statement for Large Publishers,¹ 1975-1977

TABLEAU 41. États des résultats pour les maisons d'édition de grande taille¹, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	233,605,391	112.07	269,141,930	109.54	323,332,755	112.00
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	28,925,078	12.07	28,822,724	9.54	38,594,133	12.00
Net book sales — Montant net des ventes de livres	204,680,313	100.00	240,319,206	100.00	284,738,622	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	105,487,346	52.39	109,508,815	50.19	117,925,944	49.19
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	99,192,967	47.61	130,810,391	49.81	166,812,678	50.81
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	294,772	0.14	397,294	0.17	698,484	0.32
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	995,980	0.89	1,115,464	0.88	1,539,087	1.42
Sundry income — Recettes diverses	59,309,857 ²	46.53	2,523,041	0.86	2,194,343	0.57
Other income — Total — Autres recettes	60,600,609 ²	47.57	4,035,799	1.91	4,431,914	2.31
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	4,319,386	2.64	5,378,611	2.71	6,684,916	2.97
Design and production — Création et production	1,514,201	1.04	1,804,767	0.84	1,687,481	0.71
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	25,129,824	13.70	31,293,622	12.12	43,362,221	13.90
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	9,690,840	6.39	22,595,555	8.02	27,158,365	8.50
General administration — Administration générale	10,390,966	6.49	21,160,254	8.44	25,793,684	9.88
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	2,027,066	1.71	1,851,728	1.03	2,386,789	1.21
Royalties — Droits d'auteur	9,054,680	3.99	12,009,427	4.83	13,512,406	4.85
Occupancy costs — Frais d'occupation	3,639,380	2.42	3,482,580	1.96	2,923,457	1.47
Depreciation — Amortissements	980,492	0.70	1,220,716	0.53	1,299,432	0.55
Other expenditures — Autres dépenses	63,580,940 ²	44.79	7,024,701	3.73	6,033,998	2.75
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	130,327,775 ²	83.86	107,821,961	44.21	130,842,749	46.79
Profit from operations — Bénéfice net	29,465,801	11.31	27,024,229	7.51	40,401,843	6.33
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	41		41		41	

¹ 1975 net book sales, \$1,000,000 or more.

¹ Montant net des ventes en 1975, \$1,000,000 et plus.

² See footnote 1, Table 37.

² Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 42. Comparative Income Statement for English Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 42. États des résultats pour les maisons d'édition de langue anglaise, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	238,150,947	108.59	275,007,034	107.00	331,772,834	107.92
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	29,291,982	8.59	28,767,055	7.00	38,893,066	7.92
Net book sales — Montant net des ventes de livres	208,858,965	100.00	246,239,979	100.00	292,879,768	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	107,120,372	53.57	111,856,917	52.36	121,058,795	53.80
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	101,738,593	46.43	134,383,062	47.64	171,820,973	46.20
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	430,029	1.06	487,573	0.74	882,662	1.19
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,514,687	10.49	1,588,583	7.80	1,977,536	8.21
Sundry income — Recettes diverses	64,792,088 ¹	176.38	2,970,297	1.56	2,251,462	3.16
Other income — Total — Autres recettes	66,736,804 ¹	187.93	5,046,453	10.10	5,111,660	12.56
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	4,508,449	5.11	5,441,555	4.38	6,827,104	3.89
Design and production — Création et production	1,563,589	1.42	2,201,707	2.06	2,338,664	3.83
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	25,750,354	12.61	32,074,180	11.37	44,314,641	13.14
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	9,598,970	4.75	22,785,540	6.34	27,590,966	7.73
General administration — Administration générale	11,221,978	9.44	22,160,851	10.19	26,397,723	11.01
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	1,952,197	1.42	1,979,758	1.18	2,439,854	1.20
Royalties — Droits d'auteur	9,427,217	5.45	12,560,379	6.63	14,276,676	7.04
Occupancy costs — Frais d'occupation	3,835,752	3.24	3,475,274	2.67	3,274,074	2.77
Depreciation — Amortissements	1,068,535	1.50	1,418,835	0.81	1,430,241	0.65
Other expenditures — Autres dépenses	69,651,491 ¹	177.04	8,112,065	8.25	6,834,908	6.40
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	138,578,532 ¹	221.97	112,210,144	53.87	135,724,851	57.66
Profit from operations — Bénéfice net	29,896,865	12.39	27,219,371	3.88	41,207,782	1.10
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	82		82		82	

¹ See footnote 1, Table 37.

¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 43. Comparative Income Statement for French Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 43. États des résultats pour les maisons d'édition de langue française, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	14,751,003	104.08	16,467,630	101.78	16,623,485	102.21
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	249,552	4.08	593,716	1.78	330,111	2.21
Net book sales — Montant net des ventes de livres	14,501,451	100.00	15,873,914	100.00	16,293,374	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	8,403,126	58.27	8,652,379	62.03	8,573,399	57.30
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	6,098,325	41.73	7,221,535	37.97	7,719,975	42.70
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	15,565	0.44	38,528	0.84	49,417	1.12
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	472,100	5.28	600,581	6.49	814,931	9.08
Sundry income — Recettes diverses	10,508,615 ¹	51.32	109,639	2.19	226,012	3.61
Other income — Total — Autres recettes	10,996,280 ¹	57.04	748,748	9.51	1,090,360	13.81
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	458,682	6.00	736,174	5.45	691,916	5.23
Design and production — Création et production	267,915	2.67	288,536	2.77	285,928	2.80
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	1,420,283	9.52	1,671,244	11.61	1,498,805	8.38
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	618,296	4.89	696,190	3.24	856,699	4.48
General administration — Administration générale	1,256,259	11.00	1,655,983	14.65	2,072,040	14.62
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	317,083	1.59	169,004	0.98	145,328	0.86
Royalties — Droits d'auteur	865,616	7.55	1,152,621	8.42	1,397,187	11.02
Occupancy costs — Frais d'occupation	251,505	2.01	571,001	2.30	289,463	2.45
Depreciation — Amortissements	96,705	0.53	51,934	0.32	74,271	0.64
Other expenditures — Autres dépenses	10,588,535 ¹	50.84	318,880	3.25	410,314	2.18
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	16,140,879 ¹	96.60	7,311,567	53.01	7,721,951	52.66
Profit from operations — Bénéfice net	953,726	2.16	658,716	(5.53)	1,088,384	3.84
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	24		24		24	

¹ See footnote 1, Table 37.

¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 44. Comparative Income Statement for Canadian-owned Publishers, 1975 - 1977

TABLEAU 44. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle canadien, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue - Recettes:						
From sale of books - De la vente de livres:						
Gross book sales - Montant brut des ventes de livres	93,845,953	105.51	122,456,903	104.45	153,180,870	105.37
Less returns and allowances - Moins livres rendus et provisions pour retours	10,405,518	5.51	12,699,317	4.45	19,269,513	5.37
Net book sales - Montant net des ventes de livres	83,440,435	100.00	109,757,586	100.00	133,911,357	100.00
Less cost of books sold - Moins coût des livres vendus	42,853,611	55.55	45,307,142	56.40	51,278,007	57.40
Gross margin on sales - Marge bénéficiaire brute sur les ventes	40,586,824	44.45	64,450,444	43.60	82,633,350	42.60
Other income - Autres recettes:						
Sale of rights - Ventes de droits	331,313	1.28	297,683	1.01	647,831	1.58
Grants and other direct aids - Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,986,787	13.34	2,155,636	10.45	2,747,988	11.72
Sundry income - Recettes diverses	32,719,328 ¹	194.42	1,316,654	2.19	496,551	4.31
Other income - Total - Autres recettes	35,037,428 ¹	209.04	3,769,973	13.64	3,892,370	17.61
Operating expenditures - Dépenses d'exploitation:						
Editorial - Rédaction et révision	2,019,415	5.99	3,007,255	5.30	3,595,439	4.91
Design and production - Création et production	779,905	2.02	1,260,947	2.68	998,502	4.23
Marketing, sales and promotion - Commercialisation et promotion des ventes	9,358,994	11.65	13,616,896	11.23	15,586,134	11.13
Fulfillment, warehousing and shipping - Exécution des commandes, entreposage et expédition	4,447,874	4.93	15,095,460	5.59	17,579,777	7.24
General administration - Administration générale	4,889,102	11.23	9,323,902	12.19	11,747,945	12.63
Bank charges and interest - Frais et intérêts bancaires	1,515,676	1.84	1,754,008	1.46	1,752,274	1.38
Royalties - Droits d'auteur	5,349,597	7.17	7,790,352	8.11	8,755,668	9.33
Occupancy costs - Frais d'occupation	1,274,743	3.22	1,065,860	2.58	1,143,127	2.96
Depreciation - Amortissements	402,090	1.48	394,738	0.58	465,631	0.58
Other expenditures - Autres dépenses	33,544,221 ¹	194.30	3,857,786	8.16	2,080,646	6.24
Operating expenditures - Total - Dépenses d'exploitation	63,581,617 ¹	243.83	57,167,204	57.88	63,705,143	60.64
Profit from operations - Bénéfice net	12,042,635	9.66	11,053,213	(0.63)	22,820,577	(0.42)
Number of publishers - Nombre d'éditeurs	74		76		76	

¹ See footnote 1, Table 37.

¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 45. Comparative Income Statement for Foreign-owned Publishers, 1975-1977

TABLEAU 45. États des résultats pour les maisons d'édition sous contrôle étranger, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue - Recettes:						
From sale of books - De la vente de livres:						
Gross book sales - Montant brut des ventes de livres	159,055,997	112.31	169,017,761	109.28	195,215,449	109.81
Less returns and allowances - Moins livres rendus et provisions pour retours	19,136,016	12.31	16,661,454	9.28	19,953,664	9.81
Net book sales - Montant net des ventes de livres	139,919,981	100.00	152,356,307	100.00	175,261,785	100.00
Less cost of books sold - Moins coût des livres vendus	72,669,887	52.53	75,202,154	49.87	78,354,187	47.50
Gross margin on sales - Marge bénéficiaire brute sur les ventes	67,250,094	47.47	77,154,153	50.13	96,907,598	52.50
Other income - Autres recettes:						
Sale of rights - Ventes de droits	114,281	0.07	228,418	0.14	284,248	0.14
Grants and other direct aids - Subventions et autres formes d'aide financière directe	-	-	33,528	0.05	44,479	0.01
Sundry income - Recettes diverses	42,581,375 ¹	40.87	1,763,282	0.47	1,980,923	0.59
Other income - Total - Autres recettes	42,695,656 ¹	40.93	2,025,228	0.66	2,309,650	0.75
Operating expenditures - Dépenses d'exploitation:						
Editorial - Rédaction et révision	2,947,716	3.73	3,170,474	2.91	3,923,581	2.37
Design and production - Création et production	1,051,599	0.97	1,229,296	1.06	1,626,090	2.00
Marketing, sales and promotion - Commercialisation et promotion des ventes	17,811,643	12.51	20,128,528	11.92	30,227,312	14.43
Fulfillment, warehousing and shipping - Exécution des commandes, entreposage et expédition	5,769,392	4.44	8,386,270	5.76	10,867,888	6.36
General administration - Administration générale	7,589,135	6.49	14,492,932	8.69	16,721,818	9.81
Bank charges and interest - Frais et intérêts bancaires	753,604	0.58	394,754	0.32	832,908	0.48
Royalties - Droits d'auteur	4,943,236	3.04	5,922,648	4.30	6,918,195	4.42
Occupancy costs - Frais d'occupation	2,812,514	2.36	2,980,415	2.60	2,420,410	2.03
Depreciation - Amortissements	763,150	0.80	1,076,031	1.00	1,038,881	0.80
Other expenditures - Autres dépenses	46,695,805 ¹	42.46	4,573,159	4.46	5,164,576	3.42
Operating expenditures - Total - Dépenses d'exploitation	91,137,794 ¹	77.38	62,354,507	43.03	79,741,659	46.12
Profit from operations - Bénéfice net	18,807,956	11.02	16,824,874	7.77	19,475,589	7.13
Number of publishers - Nombre d'éditeurs	32		30		30	

¹ See footnote 1, Table 37.¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 46. Comparative Income Statement for Publishers With Own Book Sales Only, 1975-1977

TABLEAU 46. États des résultats pour les maisons d'édition ne vendant que leurs propres titres, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue — Recettes:						
From sale of books — De la vente de livres:						
Gross book sales — Montant brut des ventes de livres	62,056,504	106.51	82,550,158	104.49	115,423,565	104.32
Less returns and allowances — Moins livres rendus et provisions pour retours	9,396,585	6.51	11,725,723	4.49	15,893,177	4.32
Net book sales — Montant net des ventes de livres	52,659,919	100.00	70,824,435	100.00	99,530,388	100.00
Less cost of books sold — Moins coût des livres vendus	27,761,861	55.92	26,373,528	57.81	27,919,894	58.11
Gross margin on sales — Marge bénéficiaire brute sur les ventes	24,898,058	44.08	44,450,907	42.19	71,610,494	41.89
Other income — Autres recettes:						
Sale of rights — Ventes de droits	147,700	1.61	112,807	1.28	213,381	1.92
Grants and other direct aids — Subventions et autres formes d'aide financière directe	1,054,683	13.68	907,380	11.46	1,258,856	12.53
Sundry income — Recettes diverses	44,513,534 ¹	244.26	545,371	2.36	213,511	5.42
Other income — Total — Autres recettes	45,715,917 ¹	259.55	1,565,558	15.10	1,685,748	19.87
Operating expenditures — Dépenses d'exploitation:						
Editorial — Rédaction et révision	1,323,112	7.22	1,913,533	5.66	2,536,450	4.78
Design and production — Création et production	364,447	1.85	495,782	2.41	630,048	4.99
Marketing, sales and promotion — Commercialisation et promotion des ventes	4,815,101	10.51	7,668,342	10.40	16,673,230	11.17
Fulfillment, warehousing and shipping — Exécution des commandes, entreposage et expédition	1,541,717	4.15	11,352,295	4.90	14,093,218	6.50
General administration — Administration générale	1,873,127	10.83	5,114,360	11.94	6,701,196	12.09
Bank charges and interest — Frais et intérêts bancaires	501,751	1.63	449,257	1.31	332,840	1.18
Royalties — Droits d'auteur	2,885,667	7.64	3,838,129	8.60	5,306,912	10.18
Occupancy costs — Frais d'occupation	318,715	2.96	385,008	2.68	387,717	3.19
Depreciation — Amortissements	149,496	1.71	85,113	0.61	100,323	0.62
Other expenditures — Autres dépenses	42,503,841 ¹	243.90	2,168,915	9.35	688,431	6.93
Operating expenditures — Total — Dépenses d'exploitation	56,276,974 ¹	292.40	33,470,734	57.86	47,450,365	61.61
Profit from operations — Bénéfice net	14,337,001	11.23	12,545,731	(0.57)	25,845,877	0.15
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	56		56		56	

¹ See footnote 1, Table 37.

¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 47. Comparative Income Statement for Publishers With Own and Exclusive Agency Book Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 47. États des résultats pour les entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales	Value	Average per company of the percentage of net sales
	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes	Valeur	Moyenne par entreprise du pourcentage des ventes nettes
	dollars		dollars		dollars	
Revenue – Recettes:						
From sale of books – De la vente de livres:						
Gross book sales – Montant brut des ventes de livres	190,845,446	108.75	208,924,506	107.30	232,972,754	109.22
Less returns and allowances – Moins livres rendus et provisions pour retours	20,144,949	8.75	17,635,048	7.30	23,330,000	9.22
Net book sales – Montant net des ventes de livres	170,700,497	100.00	191,289,458	100.00	209,642,754	100.00
Less cost of books sold – Moins coût des livres vendus	87,761,637	53.20	94,135,768	50.90	101,712,300	50.66
Gross margin on sales – Marge bénéficiaire brute sur les ventes	82,938,860	46.80	97,153,690	49.10	107,930,454	49.34
Other income – Autres recettes:						
Sale of rights – Ventes de droits	297,894	0.14	413,294	0.19	718,698	0.34
Grants and other direct aids – Subventions et autres formes d'aide financière directe	932,104	4.41	1,281,784	3.08	1,533,611	3.79
Sundry income – Recettes diverses	30,787,169 ¹	40.33	2,534,565	0.96	2,263,963	0.84
Other income – Total – Autres recettes	32,017,167 ¹	44.88	4,229,643	4.22	4,516,272	4.97
Operating expenditures – Dépenses d'exploitation:						
Editorial – Rédaction et révision	3,644,019	3.16	4,264,196	3.46	4,982,570	3.55
Design and production – Création et production	1,467,057	1.53	1,994,461	2.01	1,994,544	2.04
Marketing, sales and promotion – Commercialisation et promotion des ventes	22,355,536	13.47	26,077,082	12.58	29,140,216	13.07
Fulfillment, warehousing and shipping – Exécution des commandes, entreposage et expédition	8,675,549	5.49	12,129,435	6.46	14,354,447	7.54
General administration – Administration générale	10,605,110	8.64	18,702,474	10.37	21,768,567	11.53
Bank charges and interest – Frais et intérêts bancaires	1,767,529	1.27	1,699,505	0.94	2,252,342	1.06
Royalties – Droits d'auteur	7,407,166	4.00	9,874,871	5.28	10,366,951	5.44
Occupancy costs – Frais d'occupation	3,768,542	2.96	3,661,267	2.48	3,175,820	2.15
Depreciation – Amortissements	1,015,744	0.79	1,385,656	0.79	1,404,189	0.68
Other expenditures – Autres dépenses	37,736,185 ¹	41.58	6,262,030	4.61	6,556,791	3.78
Operating expenditures – Total – Dépenses d'exploitation	98,442,437 ¹	82.90	86,050,977	48.98	95,996,437	50.84
Profit from operations – Bénéfice net	16,513,590	8.78	15,332,356	4.34	16,450,289	3.47
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	50		50		50	

¹ See footnote 1, Table 37.

¹ Voir la note 1, au tableau 37.

TABLE 48. Current Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 48. Ratio du fonds de roulement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	2.55	2.68	3.00
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.58 - 15.43	0.77 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	33	34	33
Medium size – De taille moyenne	5.36	2.08	2.46
Range – Intervalle	0.81 - 60.05	0.35 - 3.40	0.59 - 17.57
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	23	24	24
Large size – De grande taille	2.47	2.36	2.14
Range – Intervalle	0.25 - 13.81	0.75 - 9.62	0.96 - 10.24
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms – Toutes les entreprises	3.20	2.40	2.51
Range – Intervalle	0.18 - 60.05	0.35 - 15.43	0.59 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	95	99	98
Profit leaders – Les plus rentables	3.16	2.87	3.54
Range – Intervalle	0.18 - 13.81	0.35 - 10.74	0.59 - 17.98
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	43	31	27

TABLE 49. Current Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 49. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	3.33	2.67	2.54	1.90	2.75	1.65
Range – Intervalle	0.61 - 60.05	0.18 - 13.81	0.35 - 15.43	0.75 - 6.28	0.59 - 34.96	0.72 - 4.05
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	75	20	77	22	76	22

TABLE 50. Current Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 50. Ratio du fonds de roulement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	2.28	5.18	2.15	2.97	2.35	2.87
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.61 - 60.05	0.35 - 15.43	0.68 - 9.69	0.59 - 34.96	0.75 - 10.24
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	65	30	69	30	68	30

TABLE 51. Current Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 51. Ratio du fonds de roulement, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	3.79	2.46	2.41
Range – Intervalle	0.70 - 60.05	0.68 - 9.69	0.76 - 17.57
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	48	50	50

TABLE 52. Current Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 52. Ratio du fonds de roulement, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	2.58	2.33	2.60
Range – Intervalle	0.18 - 12.38	0.35 - 15.43	0.59 - 34.96
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	47	49	48

TABLE 53. Quick Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 53. Indice de liquidité selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size — De petite taille	1.11	1.04	1.24
Range — Intervalle	0.05 - 5.06	0.05 - 4.69	0.01 - 14.49
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	31	34	31
Medium size — De taille moyenne	2.69	1.05	1.37
Range — Intervalle	0.19 - 28.67	0.20 - 2.39	0.16 - 16.27
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	22	24	24
Large size — De grande taille	1.26	1.16	1.09
Range — Intervalle	0.13 - 6.34	0.12 - 3.67	0.07 - 6.12
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms — Toutes les entreprises	1.55	1.09	1.21
Range — Intervalle	0.05 - 28.67	0.05 - 8.80	0.01 - 16.27
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	92	99	96
Profit leaders — Les plus rentables	2.11	1.38	1.51
Range — Intervalle	0.27 - 28.67	0.12 - 6.47	0.19 - 7.93
Number of publishers — Nombre d'éditeurs	43	31	27

TABLE 54. Quick Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 54. Indice de la liquidité des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	1.70	0.97	1.15	0.89	1.33	0.75
Range – Intervalle	0.09 - 28.67	0.05 - 6.34	0.12 - 8.80	0.05 - 3.67	0.01 - 16.27	0.03 - 1.77
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	74	18	77	22	76	20

TABLE 55. Quick Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 55. Indice de liquidité des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	0.93	2.91	0.87	1.59	0.98	1.72
Range – Intervalle	0.05 - 5.06	0.33 - 28.67	0.05 - 4.69	0.12 - 8.80	0.03 - 14.49	0.01 - 16.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	63	29	69	30	66	30

TABLE 56. Quick Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 56. Indice de liquidité des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
All firms – Toutes les entreprises	2.03		1.29		1.34	
Range – Intervalle	0.13 - 28.67		0.12 - 8.80		0.07 - 16.27	
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	48		50		50	

TABLE 57. Quick Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 57. Indice de liquidité des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
All firms – Toutes les entreprises	1.04		0.88		1.07	
Range – Intervalle	0.05 - 5.06		0.05 - 4.31		0.01 - 14.49	
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	44		49		46	

TABLE 58. Debt Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 58. Ratio d'endettement selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	0.81	0.87	0.85
Range – Intervalle	0.32 - 1.38	0.26 - 1.85	0.21 - 1.41
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	16	18	16
Medium size – De taille moyenne	0.73	0.76	0.71
Range – Intervalle	0.21 - 1.34	0.33 - 1.51	0.28 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	16	17	15
Large size – De grande taille	0.61	0.65	0.64
Range – Intervalle	0.26 - 1.28	0.22 - 1.21	0.12 - 1.14
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	26	26	29
All firms – Toutes les entreprises	0.70	0.75	0.71
Range – Intervalle	0.21 - 1.38	0.22 - 1.85	0.12 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	58	61	60
Profit leaders – Les plus rentables	0.63	0.48	0.51
Range – Intervalle	0.26 - 1.34	0.22 - 1.00	0.12 - 1.00
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	15	17

TABLE 59. Debt Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 59. Ratio d'endettement des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	0.69	0.73	0.75	0.73	0.73	0.66
Range – Intervalle	0.26 - 1.38	0.21 - 1.22	0.22 - 1.85	0.33 - 1.41	0.12 - 1.71	0.28 - 1.14
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	47	11	49	12	49	11

TABLE 60. Debt Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 60. Ratio d'endettement des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	0.78	0.55	0.81	0.58	0.79	0.53
Range – Intervalle	0.21 - 1.38	0.26 - 1.00	0.26 - 1.85	0.22 - 1.35	0.21 - 1.71	0.12 - 0.98
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	38	20	45	16	42	18

TABLE 61. Debt Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 61. Ratio d'endettement des entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	0.67	0.68	0.66
Range – Intervalle	0.26 - 1.34	0.22 - 1.51	0.12 - 1.71
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	31	34

TABLE 62. Debt Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 62. Ratio d'endettement des entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	0.74	0.82	0.78
Range – Intervalle	0.22 - 1.38	0.26 - 1.85	0.21 - 1.41
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	28	30	26

TABLE 63. Inventory Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977¹

TABLEAU 63. Coefficient de rotation des stocks selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977¹

Income group Tranche de revenu	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	1.68	1.41	1.60
Range – Intervalle	0.32 - 5.02	0.23 - 6.66	0.18 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	30	34	34
Medium size – De taille moyenne	2.68	2.03	1.34
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.35 - 15.32	0.35 - 4.74
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	22	23	23
Large size ¹ – De grande taille ¹	2.37	2.12	2.08
Range – Intervalle	0.81 - 6.90	0.66 - 6.16	0.84 - 6.48
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	37	36	36
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.21	1.84	2.08
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.23 - 15.32	0.18 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	89	93	93
Profit leaders – Les plus rentables	2.73	2.24	2.10
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.26 - 15.32	0.26 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	46	31	29

¹ The data shown here exclude three firms which likely sold books "on consignment", as the data provided by them tend to skew the results.

¹ Nous avons exclu de ces calculs les données de trois entreprises qui, semble-t-il, en comptant des stocks "en consignation" tendaient à biaiser les résultats.

TABLE 64. Inventory Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975 - 1977

TABLEAU 64. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon la langue d'édition, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.46	1.37	1.98	1.29	1.84	1.25
Range – Intervalle	0.37 - 33.06	0.26 - 5.02	0.23 - 15.32	0.39 - 3.48	0.18 - 6.90	0.33 - 4.84
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	69	20	74	19	74	19

¹ See footnote 1, Table 63.

¹ Voir la note 1, au tableau 63.

TABLE 65. Inventory Turnover Ratio by Ownership, 1975 - 1977

TABLEAU 65. Coefficient de rotation des stocks des entreprises selon le contrôle financier, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹	2.18	2.29	1.71	2.15	1.57	2.09
Range – Intervalle	0.26 - 33.06	0.51 - 6.90	0.23 - 15.32	0.78 - 6.16	0.18 - 6.90	0.64 - 6.48
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	62	27	66	27	66	27

¹ See footnote 1, Table 63.

¹ Voir la note 1, au tableau 63.

TABLE 66. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Book Sales, 1975 - 1977

TABLEAU 66. Coefficient de rotation des stocks, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹		2.13		2.05		2.05
Range – Intervalle		0.40 - 6.90		0.35 - 6.16		0.47 - 6.48
Number of publishers – Nombre d'éditeurs		44		46		46

¹ See footnote 1, Table 63.

¹ Voir la note 1, au tableau 63.

TABLE 67. Inventory Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975 - 1977

TABLEAU 67. Coefficient de rotation des stocks, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975 - 1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms ¹ – Toutes les entreprises ¹		2.30		1.63		1.40
Range – Intervalle		0.26 - 33.06		0.23 - 15.32		0.18 - 6.90
Number of publishers – Nombre d'éditeurs		45		47		47

¹ See footnote 1, Table 63.

¹ Voir la note 1, au tableau 63.

TABLE 68. Total Asset Turnover Ratio by Size of Firm and for the Industry and Profit Leaders, 1975 - 1977

TABLEAU 68. Coefficient de rotation de l'actif total selon la taille de l'entreprise et pour l'ensemble des entreprises et pour les plus rentables, 1975 - 1977

Type of firms Genre d'entreprise	1975	1976	1977
Small size – De petite taille	1.14	1.06	1.06
Range -- Intervalle	0.04 - 4.07	0.06 - 4.13	0.15 - 4.13
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	34	35	35
Medium size – De taille moyenne	0.92	0.99	0.97
Range – Intervalle	0.10 - 2.05	0.10 - 2.00	0.09 - 1.97
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	24	25	24
Large size – De grande taille	1.52	1.62	1.59
Range – Intervalle	0.35 - 4.91	0.34 - 5.41	0.35 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	39	41	41
All firms – Toutes les entreprises	1.24	1.27	1.26
Range -- Intervalle	0.04 - 4.91	0.06 - 5.41	0.09 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	97	101	100
Profit leaders – Les plus rentables	1.24	1.21	1.21
Range – Intervalle	0.04 - 4.91	0.06 - 5.41	0.12 - 5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	45	32	28

TABLE 69. Total Asset Turnover Ratio by Language of the Firm, 1975-1977

TABEAU 69. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon la langue d'édition, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	English	French	English	French	English	French
	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais	Français
All firms – Toutes les entreprises	1.21	1.32	1.26	13.0	1.25	1.29
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.20-4.74	0.06-5.41	0.29-4.93	0.09-5.59	0.29-4.32
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	76	21	79	22	78	22

TABLE 70. Total Asset Turnover Ratio by Ownership, 1975-1977

TABEAU 70. Coefficient de rotation de l'actif total des entreprises selon le contrôle financier, 1975-1977

	1975		1976		1977	
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign
	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger	Canadien	Étranger
All firms – Toutes les entreprises	1.17	1.39	1.18	1.50	1.16	1.49
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.10-3.94	0.06-5.41	0.10-4.50	0.12-5.59	0.09-3.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	67	30	71	30	70	30

TABLE 71. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book and Exclusive Agency Sales, 1975-1977

TABEAU 71. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises s'occupant de la vente de leurs propres titres et de la diffusion de livres en exclusivité, 1975-1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.32	1.37	1.37
Range – Intervalle	0.10-3.94	0.10-4.76	0.09-3.27
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	48	50	50

TABLE 72. Total Asset Turnover Ratio for Publishers With Own Book Sales Only, 1975-1977

TABEAU 72. Coefficient de rotation de l'actif total, entreprises ne vendant que leurs propres titres, 1975-1977

	1975	1976	1977
All firms – Toutes les entreprises	1.15	1.17	1.15
Range – Intervalle	0.04-4.91	0.06-5.41	0.12-5.59
Number of publishers – Nombre d'éditeurs	49	51	50

